

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Министерство образования Российской Федерации

Челябинский государственный университет

В.В. Седов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 1

Введение в экономическую теорию

Учебное пособие

Челябинск 2002

ББК У010я7
С 284

Седов В.В.

С 284 Экономическая теория: В 2 ч. Ч. 1. Введение в экономическую теорию: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 115 с.

ISBN

Раскрывается предмет и методы экономической теории, даются общетеоретические основы экономики и товарного хозяйства.

Предназначается для студентов экономических и неэкономических факультетов вузов.

Рис.4. Библиогр.: 15 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Челябинского государственного университета.

Рецензенты: кафедра экономики и экономической теории
Университета Российской Академии образования;
В.И.Бархатов, доктор экономических наук, профессор
Южно-Уральского государственного университета

С 0601000000 – 002 Без объявл.
4К8(03) – 01

ББК У010я73-1

ISBN

© Челябинский государственный
университет, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая теория – это прежде всего теория рыночной экономики. Вот почему во всех учебниках основное содержание курса экономической теории представлено в разделах «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Первый раздел посвящен теории поведения субъектов рыночной экономики – как товаропроизводителей (фирм), так и потребителей (домохозяйств). Второй раздел содержит знания об экономике в целом в ее национальном и даже международном масштабе. Усвоить эти разделы – значит понять самую суть рыночной экономики. Но такое понимание требует знания основ экономической жизни вообще и товарного хозяйства в частности. Этим столь важным и необходимым основам экономической теории и посвящено данное учебное пособие.

Пособие состоит из двух частей. В первой части дается общее представление об экономике как хозяйственной системе, ее элементах и связях, раскрывается содержание таких ее основных блоков, как факторы производства и производительные силы, экономические отношения, включая отношения собственности и хозяйственный механизм. Вторая часть содержит теорию товарного хозяйства. Особое внимание обращено на такие объекты и факторы товарного хозяйства, как товар и деньги, труд и капитал, отмечены тенденции развития товарного хозяйства, его социально-экономические формы.

Отмеченные части пособия предваряет первая глава «Предмет и методы экономической теории», которая дает общее представление об экономической теории как науке, о том, что и как изучает эта наука и зачем ее надо знать. Глава тем самым имеет общеметодологическое значение, ее содержание важно для всех, кто приступает к изучению экономической теории.

Важной особенностью предлагаемого учебного пособия является краткость изложения материала. Тем не менее, выделенные в тексте курсивом экономические категории и понятия, знание которых свидетельствует о понимании основ экономической теории, раскрыты достаточно подробно. При работе над данными категориями и понятиями важно учитывать логическую последовательность изложения их содержания. Это означает, что, не поняв смысл одной категории, трудно понять последующие.

Пособие завершает список рекомендуемой литературы. Он рассчитан на тех, кто хотел бы получить более углубленные знания по теоретическим основам экономики и товарного хозяйства.

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Данная глава является вводной. В ней даются ответы на вопросы, неизбежно возникающие у каждого, кто берется за изучение новой для него науки: что изучает экономическая теория? каким образом это изучение происходит? зачем нужно знать экономическую теорию? Ответить на все эти вопросы – значит определить объект и предмет науки, ее методы и функции. Кроме того, в главу включены сведения по истории экономической науки, ее основных школ и направлений, особенно необходимые тем, кто впервые приступил к изучению экономической теории.

1.1. Экономика и экономическая теория

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон, правило. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах, или правилах, ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под *экономикой* стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство как объект изучения экономики как науки.

Двоякий смысл данного понятия сохранился до сих пор. Хотя под экономикой как хозяйством понимается не только домашнее, но и региональное, национальное и мировое хозяйство. Соответственно, экономика как наука, отражая происшедшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой экономикой и т.д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Любую науку формируют две составляющие: теория и практика, которые взаимно обуславливают друг друга – теория без практики мертва, практика без теории слепа.

Теория как таковая представляет систему знаний, дающую целостное представление о каком-то объекте или явлении. *Экономическая теория* – это система знаний об экономике как хозяйстве. Эти знания научные, так как они облечены в определенные идеи, положения, формулы, категории и понятия. Поэтому, приступая к изучению экономи-

ческой теории, студент тем самым ставит перед собой задачу: освоить экономическую теорию как основу всей экономической науки, дающую общее представление об экономике как сфере деятельности человека.

Было бы правильней назвать наш курс «Общая экономическая теория», так как свою теорию имеют и более частные, конкретные экономические науки: финансы и кредит, бухгалтерский учет, статистика и т.д. Общая экономическая теория является фундаментом конкретных экономических теорий

Важной особенностью конкретных экономических дисциплин является их тесная связь с практикой, так как главное их назначение состоит в том, чтобы научить работать в определенной сфере экономики: в области управления, бухгалтерского учета, банковского дела и т.д. Вот почему эти науки называются прикладными.

Общая экономическая теория тоже связана с практикой. Эта связь осуществляется прежде всего через конкретные экономические дисциплины, так как в их основании лежит общая экономическая теория. Кроме того, она дает знания, которые могут пригодиться в жизни любому человеку.

Экономическая теория особенно необходима тем, кто принимает экономические решения, проводя экономическую политику на микроуровне – уровне отдельного предприятия или на макроуровне – уровне всего народного хозяйства. При этом она помогает принимать правильные решения не только с точки зрения интересов отдельного человека, но и всей экономики в целом, интересов большинства людей.

1.2. Основные школы и направления экономической теории

Хотя экономическая наука возникла в глубокой древности, длительное время она не выделялась в самостоятельную дисциплину. Лишь где-то с XV столетия с началом формирования в Европе капиталистического хозяйства она стала обособляться как отдельная наука. Дело в том, что в основе капиталистического хозяйства лежат рыночные отношения, которые в то время начали интенсивно развиваться, разрушая феодальную обособленность, усложняя хозяйственные связи. Сложность экономических явлений потребовала развития экономической науки до уровня, на котором она могла бы понимать и объяснять эти явления, давать ответы на поставленные самой жизнью вопросы.

Первой научной школой экономической теории стал *меркантилизм* (от итальянского слова «мерканте» – торговец, купец). Зародившись в конце XV века, эта школа достигла расцвета в XVII столетии. Главная ее особенность заключается в ограничении объекта исследования сферой обмена. По существу, экономическая деятельность сводилась к торговле, к торговой деятельности.

Подобная ограниченность меркантилизма не случайна, поскольку эта школа развивалась в период интенсивной торговли, особенно международной. В это время шло формирование капитализма, и доминирующей общественной идеей была идея обогащения, так что экономическая теория должна была дать ответы на вопросы: что такое богатство? откуда оно берется? каковы его источники?

Меркантилисты дали на эти вопросы относительно простые ответы: богатство воплощено в деньгах, роль которых в то время выполняло золото, его источником является торговля. Конечно, такой подход к богатству и его источникам был весьма поверхностным. Современная экономическая теория гласит, что богатство воплощается в различных благах и через их куплю-продажу богатство не создается, а распределяется. В этом заключается особая роль торговли – она доставляет богатство людям в той форме, в какой они хотят: покупателю – в форме необходимого для удовлетворения потребностей блага, а продавцу – в форме денег (золота). Источником же богатства является производство.

Именно на это обратила внимание следующая школа экономической теории – школа *физиократов* (от греческих слов «физио» – природа и «кратос» – сила, власть), существовавшая в XVIII столетии и положившая начало классической политэкономии.

Совершенно справедливо указав на производство как на источник богатства, физиократы вместе с тем ограничили производство сферой сельского хозяйства, отнеся все остальные сферы экономики к непроизводительным, то есть не создающим богатство. Ограниченность физиократов была обусловлена тем, что богатство они отождествляли с веществом природы: если оно увеличивается, значит, по их мнению, растет и богатство.

Появление и развитие следующей школы – школы *классической политической экономии*, связанное с именами английских экономистов А.Смита (1723–1790 гг.) и Д.Рикардо (1772–1823), позволило вывести производство как источник богатства за рамки сельского хозяйства. В этом им помогла трудовая теория стоимости. Согласно этой теории, богатство имеет вещественное воплощение и измеряется величиной сто-

имости, создаваемой трудом. Богатство создается там, где труд преобразует вещество природы в необходимые людям блага. При этом они не умоляли роль природы, вполне обоснованно утверждая, что «природа – мать, а труд – отец богатства».

С середины XIX века развитие политической экономии пошло по двум направлениям: первое направление получило название *политэкономии капитала* (или буржуазной политэкономии), а второе – *политэкономии труда* (или пролетарской политэкономии).

Первое направление политэкономии отошло от представления о труде как единственном источнике стоимости и богатства. Наряду с ним выделялась роль капитала и земли. Буржуазным это направление было названо потому, что оно отражало интересы буржуазии как собственника капитала и земли. В конце XIX века развитие данного направления привело к возникновению новой экономической дисциплины, получившей название «*экономикс*».

Важной особенностью *экономикс* является то, что она сконцентрировалась на изучении явлений и процессов, происходящих в рыночной экономике, которая рассматривается как «естественная», отвечающая законам природы форма хозяйства. Все остальные формы предстают как отклонение от «естественного» состояния вещей.

Второе направление политэкономии осталось на позициях трудовой теории стоимости. Поскольку ее развитие связано с работами К.Маркса (1818–1883 гг.), в первую очередь с его главным трудом «Капитал», то данное направление стало называться марксистской политэкономией. Она отражала интересы рабочего класса, единственным источником существования которого является труд. Политэкономия отличает от *экономикс* и то, что рыночная экономика рассматривается как одна из форм хозяйства, носящая преходящий характер и на определенном этапе своего развития уступающая место плановой экономике.

1.3. Предмет экономической теории

Экономика как хозяйство является общим объектом исследования со стороны различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования. Суть предмета и различия в предметах разных экономических наук можно увидеть на примере *экономикс* и политэкономии, положения которых образуют современную экономическую теорию.

Экономикс к своему предмету относит поведение людей в эконо-

мике, определяемое их неограниченными потребностями и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей. Заявляя о неограниченных потребностях людей, экономикс имеет в виду людей, живущих в условиях рыночной экономики, само развитие которой обуславливает рост человеческих потребностей.

Причем рыночная экономика не просто реагирует на этот рост, она его провоцирует, создавая такие вещи, в которых у людей прежде не было нужды. Особенно изощренно в этих целях используется реклама – рекламные услуги могут варьироваться от простого информирования покупателей до самого настоящего рекламного террора. Однако приобрести огромное многообразие вещей, появляющихся на рынке товаров, не в состоянии ни один человек, даже самый богатый. Так что каждому человеку на рынке приходится делать выбор с учетом своих ограниченных денежных возможностей.

В ситуации выбора находятся и те, кто производит вещи. Такой выбор опять же обусловлен ограниченными ресурсными возможностями производителей. Исходя из этих возможностей, они производят лишь некоторые виды вещей и в определенном количестве. Перед каждым производителем встают вопросы: что, сколько, как производить? Эти вопросы экономикс называет фундаментальными, и ответы на них относит к предмету своего исследования. В дальнейшем мы узнаем, что эти ответы определяются действием рыночного механизма. Получается, что предметом экономикс является поведение людей как субъектов рыночной экономики.

Предмет политической экономии носит более общий характер. Эта наука исходит из того, что для удовлетворения своих потребностей, люди должны заниматься производством необходимых благ, вступая в соответствующие отношения друг с другом – отношения по поводу производства необходимых благ.

Произведенное они должны распределить между собой, а при необходимости и обмениваться результатами производства. Так что между ними возникают отношения распределения и обмена. Наконец, они должны потреблять произведенное, чтобы удовлетворить свои потребности. Здесь уже возникают отношения потребления.

Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и составляет *предмет политической экономии*. Причем эти отношения рассматриваются как объективные, подчиненные законам, не зависимым от воли и желания людей. Действие этих законов также является предметом политэкономии.

Предмет политической экономии оказывается шире, чем предмет экономикс, поскольку отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления и управляющие ими законы возникают не только в рыночной экономике. К тому же экономикс анализирует достаточно развитую рыночную экономику, обращая внимание на существующие в ней функциональные связи и отношения, тогда как широкий подход политэкономии к системе экономических отношений обуславливает выделение в ней отношений между людьми как представителями различных классов и социальных групп.

Современная экономическая теория, отражая подходы и положения как экономикс, так и политэкономии, своим предметом имеет экономические отношения, возникающие между людьми по поводу ограниченных благ и которые определяют их поведение как хозяйствующих субъектов при производстве, распределении, обмене и потреблении этих благ.

Из данного определения следует, что экономические отношения изучаются не сами по себе, а в тесной связи с благами, по поводу которых они возникают, прежде всего теми, которые составляют материально-техническую основу общества. Поскольку поведение людей как хозяйствующих субъектов определяется не только экономическими отношениями, в которые они вступают, но и неэкономическими факторами, например, нормами нравственности и морали, уровнем культуры, законодательством, то экономическая теория не обходит стороной и эти факторы. Так что ее предмет оказывается шире экономических отношений самих по себе.

1.4. Методы изучения экономических явлений

Каждая наука изучает свой предмет при помощи определенных методов. *Метод* – это способ познания, раскрытия сущности изучаемого объекта.

Первым методом, с которым начинается любая наука, есть *метод наблюдения*. Он предполагает слежение за происходящими явлениями, их регистрацию, систематизацию, выявление каких-то закономерностей. В экономической науке развитие данного метода привело к возникновению статистики и *статистического метода*, позволяющего изучать экономические явления и процессы, выражая их через количественные определенности и соотношения.

Однако одного наблюдения недостаточно, так как сущность обычно скрывается за внешними формами проявления. Вот почему экономи-

ческая наука широко использует *метод абстракции* – отвлечения от конкретных форм проявления сущности изучаемого явления, которые могут быть нетипичными, случайными, второстепенными и несущественными, и выделение типичного, главного и существенного.

На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки. *Категории* – это абстракции или понятия, отражающие наиболее существенные характеристики вещей или явлений. Особенностью экономической категории является то, что она отражает соответствующие экономические отношения. Например, категория «товар» отражает отношения купли-продажи. Этим категория отличается от понятия как такового, за которым не стоят экономические отношения. Это означает, что именно категории раскрывают предмет экономической теории. В целом, экономическая теория оперирует множеством самых различных категорий, понимание которых означает знание самой науки. Так что изучающему экономическую теорию предстоит узнать содержание многих категорий и понятий и научиться оперировать ими.

Абстрагирование, предполагающее абстрактное, или отвлеченное, мышление, отнюдь не означает уход от конкретной жизни. Наоборот, оно предстает как способ ее лучшего понимания. Без абстрагирования можно утонуть в огромном многообразии мира, второстепенное принять за главное и в результате прийти к неверным выводам.

Абстрактное мышление в свою очередь предполагает использование методов индукции и дедукции.

Метод индукции представляет собой движение мысли от частного к общему, в ходе которого на основе выделения отдельных, внешне разрозненных фактов делается объединяющий эти факты общий вывод.

Метод дедукции предполагает движение мысли от общего к частному, нередко через цепь умозаключений. Например, с помощью данного метода из общего понятия «товар» выделены факторные товары, а среди последних такие товары, как труд, земля и капитал.

Отмеченные методы тесно связаны с методами анализа и синтеза. *Анализ* представляет метод научного познания, требующий расчленения изучаемого объекта на составные части, тогда как *синтез* требует обратного – соединения родственных элементов как объектов изучения в единое целое.

В экономической науке важен *логический метод*, предполагающий соблюдение определенной последовательности при изучении экономических явлений и процессов.

В экономической теории логический метод сочетается с *историческим*, требующим учета исторической последовательности развития экономики и происходящих в ней явлений.

Особое значение для экономической теории имеет *диалектический метод*, указывающий на то, что в природе и обществе существует всеобщая связь явлений и процессов, все находится в развитии и изменении. Развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему.

Диалектический метод лег в основу *функционального метода*, позволяющего выявлять зависимости одних явлений от других. Причем эти зависимости могут иметь количественную определенность, что позволяет экономической теории использовать *математический метод* и *метод моделирования*.

Под моделями здесь понимаются искусственные аналоги изучаемых объектов. Такие модели могут быть в виде простых схем, графиков и в виде довольно сложных формул. Последними оперируют специалисты в области экономико-математического моделирования.

1.5. Функции экономической теории

Целевая предназначенность каждой науки проявляется в ее функциях.

Первая функция, которую призвана выполнять экономическая теория, является *теоретико-познавательной*. Благодаря изучению данной науки можно узнать, что такое экономика, какие отношения и связи в ней существуют, какие законы действуют.

Наличие у экономической теории теоретико-познавательной функции позволяет говорить о ней как о *позитивной*, то есть описательной науке. Она отражает жизнь такой, какая она есть, удовлетворяя естественную потребность человека в познании окружающего мира.

Глубокое знание изучаемого объекта позволяет видеть его настоящее состояние, предвидеть возможные изменения в нем, давать прогнозы. Это дает основание говорить также и о *прогностической функции* экономической теории, помогающей видеть будущее экономики или ее отдельных сфер и элементов.

Важное значение имеет *практическая функция* экономической теории. Изучая экономические отношения и законы, экономическая теория приходит к определенным выводам, на основе которых даются рекомендации политикам, хозяйственникам, органам управления народ-

ным хозяйством. Это означает, что экономическая теория лежит в основе экономической политики как на микро-, так и на макроуровне.

Экономическая политика есть деятельность, направленная на достижение заранее поставленных экономических целей. Она начинается с анализа состояния экономики, постановки соответствующих целей, выбора средств их достижения и использования этих средств.

Наличие практической функции позволяет говорить об экономической теории как о *нормативной науке*, способной не только давать описание того, что есть, но и показывать, как должно быть, в каком направлении следует развиваться экономике в целом или ее отдельным сферам и отраслям, как могут быть устранены препятствия на пути развития, какие меры для этого должны быть приняты.

Наконец, экономическая теория выполняет *методологическую функцию*. Это означает, что она служит методологической основой конкретных экономических наук: отраслевых, как, например, экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.д., и функциональных – бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг и т.д. Экономическая теория вооружает представителей данных наук знаниями, которые необходимы для развития конкретных наук. Студентам знание экономической теории необходимо для успешного усвоения других экономических дисциплин.

Контрольные вопросы и задания

1. Как понимали слово «экономика» ученые Древней Греции? Как это слово понимают сейчас?
2. Как экономическая теория отражает развитие общества? На примере отдельных школ и направлений экономической науки покажите ее связь с жизнью общества.
3. В чем различие между объектом и предметом экономической теории? В чем видят свой предмет экономикс и политическая экономия? Каков предмет современной экономической теории?
4. При перечислении методов экономической теории, укажите методы, присущие всем наукам.
5. С какими функциями экономической теории связан ее позитивный и нормативный характер?
6. В чем вы видите связь между экономической теорией и экономической политикой? Почему знание экономической теории необходимо экономисту-практику?

Часть 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ КАК ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

При раскрытии содержания первой главы мы выяснили, что слово «экономика» обозначает название науки и объект ее изучения. Получив общее представление об экономике как науке, попробуем разобраться с содержанием экономики как объекта изучения со стороны экономической теории.

2.1. Экономика как хозяйственная система

Важная особенность экономики – ее системный характер. Под системой как таковой понимается совокупность элементов, связанных друг с другом и образующих определенную целостность. Вот почему, приступая к рассмотрению системы «экономика», прежде всего необходимо обратить внимание на ее элементы.

Экономика как система состоит из двух видов элементов: субъективных, или личных, и объективных, или вещественных.

К *субъективным элементам* относятся люди. Они выступают как субъекты экономики. Каждый человек рассматривается как *homo oeconomicus* – *человек экономический*. Такой человек характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, это *человек потребляющий*, поскольку все люди потребляют различные блага.

Во-вторых, *человек производящий*. Люди в отличие от других живых существ не только потребляют, но и производят то, что им необходимо для существования.

В-третьих, это *человек рациональный*. Это означает, что каждый человек, будучи и потребителем, и производителем, стремится максимизировать свою функцию потребления и минимизировать функцию производства, то есть стремится обеспечить максимальное потребление при минимальном участии в производстве.

В основе такого поведения людей лежит действие *закона экономики времени*, выражающего объективную необходимость достижения цели каждым человеком наиболее простым и быстрым путем, то есть с наименьшими затратами времени.

И цель, и средство обеспечиваются *объективными*, или *вещественными*, элементами экономики. Можно выделить два рода вещественных элементов. Посредством элементов первого рода достигается цель экономической деятельности людей – их потребление. К таковым относятся продукты питания, одежда, обувь, жилье, мебель и т.д. Посредством элементов второго рода обеспечиваются средства достижения цели. К таким элементам относятся станки, машины, материалы и все то, с помощью чего и из чего производится необходимое для людей.

Субъективные и объективные элементы связаны друг с другом, благодаря чему образуется системное единство экономики и осуществляется ее функционирование. Вместе с вещественными элементами первого рода люди представляют *домашние хозяйства*, которые обеспечивают их функцию потребления. Вместе с вещественными элементами второго рода люди представляют *предприятия*, которые обеспечивают функцию производства. В свою очередь предприятия оказываются связанными друг с другом и с домашними хозяйствами, образуя более крупные и более сложные системы: отрасли, сектора и сферы экономики как *общественные хозяйства*.

Территориально-государственное оформление национальной экономики дает основание именно ее рассматривать в качестве общественного хозяйства и объекта экономической теории.

Считая национальную экономику объектом своего исследования, экономическая теория на определенном уровне анализа может абстрагироваться от ее национально-государственных страновых особенностей, вычлняя в ней наиболее типичные, характерные черты и признаки, позволяющие определить принадлежность национальной экономики к тому или иному типу хозяйства. Это, в свою очередь, помогает лучше видеть национальную специфику хозяйств и выделять национальные модели экономики: американскую, японскую, германскую и т.д.

Обращение к национальному хозяйству как к объекту экономической теории обусловило выделение *государства* в качестве особого субъекта экономики. Эта особенность определяется тем, что государство есть институт политической системы общества, выступающий в виде внешней Среды экономики. Но оно является элементом, способным оказывать значительное воздействие на общественное хозяйство. Воздействие государства на общественное хозяйство проявляется через экономическую политику.

2.2. Потребности – исходный пункт экономической деятельности людей

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

Потребность есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение.

Потребности отдельных людей характеризуются как *личные*, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

Физиологические потребности определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д.

Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает *потребности социального характера*. Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.

Духовные потребности людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине – духовные потребности.

Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании *закона возвышения потребностей*.

С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть – причем все возрастающую – людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как *систему удовлетворения потребностей людей*.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно, рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей.

Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления. Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на личное и производственное. *Личное потребление* обеспечивает удовлетворение личных потребностей, *производственное* – производственных.

2.3. Блага, их полезность и виды

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ. *Благо* – это все то, что удовлетворяет потребность. Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность. Полезность блага тем самым проявляется через потребление.

Полезность одного и того же блага может быть разной в зависимости от степени удовлетворения данной потребности. В этой связи наряду с общим понятием «полезность» существует понятие «предельная полезность». *Предельная полезность* – это полезность дополнительно потребляемого блага. Если под благом подразумевать стакан воды, то предельной может быть полезность первого стакана, с помощью которого утолена жажда. Если для удовлетворения потребности одного стакана оказалось недостаточно и выпит еще один стакан, то предельной будет полезность второго стакана.

Поскольку предельная полезность отражает степень удовлетворения соответствующей потребности, то она характеризуется убыванием по мере потребления дополнительной единицы блага. Так, относительно высока полезность первого стакана воды, утоляющей жажду ле-

том. Полезность второго стакана точно такой же воды будет меньше, третьего – еще меньше, полезность четвертого может быть нулевой, а пятого – отрицательной. Эту устойчивую и повторяющуюся тенденцию характеризуют как *закон убывающей предельной полезности*. Следует помнить при этом, что закон убывания предельной полезности отражает связь между тем или иным благом и той потребностью, которую это благо должно удовлетворять.

Огромное многообразие потребностей удовлетворяется через *совокупную полезность*, под которой понимается полезность общего запаса потребляемых благ.

Учет предельной полезности дает основание утверждать, что совокупная полезность запаса различных благ зависит не только от количества отдельных благ, образующих запас, но и от ассортимента, т.е. состава и видов благ в этом запасе. Например, полезность двух запасов продуктов питания с одинаковой калорийностью может быть разной, если различен их ассортимент.

Полезность многих благ бывает сходной, в связи с чем есть возможность взаимозамещения одних благ другими. Если благо, например, маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как *субститут*, то есть *благо-заменитель*.

Существуют также *комплиментарные* – взаимодополняющие блага. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, магнитофон требует кассет, стол – стула и т.д.

Вся совокупность необходимых людям благ можно разделить на два типа: свободные и экономические блага.

К *свободным* относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей.

В свою очередь, *экономические блага* делятся на *материальные* и *нематериальные*.

Материальными благами называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность материальных благ заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы.

Способность материальных благ храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные.

К *текущим* – относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многообразного пользования, как, например, одежда и обувь.

К *капитальным* благам относят здания, сооружения, оборудование, станки – все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

К *нематериальным* благам относятся услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запастись впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т.д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К *потребительским* благам относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие – коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К *производственным* благам относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.

2.4. Производство и его структура

Рассмотренные нами блага во многом определяют *структуру экономики* как общественного хозяйства.

Прежде всего выделяются *сферы производства и потребления*. Материальную основу первой сферы составляют блага производственного назначения – средства производства. Материальную основу второй сферы образуют блага потребительского назначения – предметы потребления.

Зависимость потребления от производства дает основание выделять сферу производства как главную в общественном хозяйстве. Не удивительно, что экономическая теория главное внимание уделяет именно производству.

Прежде всего производство подразделяется на индивидуальное и общественное.

Индивидуальное производство представлено отдельными производителями, или предприятиями, производящими отдельные виды продуктов. Совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, образует отрасль, а совокупность объединенных в отрасли индивидуальных производств образует общественное производство. Его результатом является *общественный продукт* как совокупность произведенных в обществе за определенный период благ.

Наличие в составе общественного продукта благ производственного и потребительского назначения дает основание выделять в составе общественного производства *два подразделения*: первое объединяет предприятия, занятые производством средств производства, второе – предприятия, производящие предметы потребления.

Деление благ на материальные и нематериальные дает основание выделять сферы материального и нематериального производства.

Под *материальным производством* понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания материальных благ и их доставка до потребителей. В него включают промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговлю, жилищно-коммунальное хозяйство, отрасли науки, обеспечивающие развитие производства.

Под *нематериальным производством* понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания нематериальных благ и их предоставление потребителям. К ним относят здравоохранение, культуру, образование, искусство, отрасли науки, создающие нематериальные ценности.

Специфика экономических благ позволяет делить производство на три сектора: первичный, вторичный и третичный. Учет этих секторов дает основание рассматривать экономику, прежде всего сферу производства, как систему, активно взаимодействующую с природой.

Так, сферой наиболее активного воздействия на природу является *первичный сектор*, к которому относятся природохозяйственные отрасли, занятые вовлечением материала природы в экономику: сельское, лесное, рыбное хозяйства, добывающая промышленность. Все эти отрасли материал природы превращают в первичный или сырьевой продукт, который подлежит дальнейшей обработке. Первичный сектор предстает как сфера наиболее активного воздействия экономики как системы на природную среду.

Ко *вторичному сектору* относятся отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в которых извлеченный из природы материал подвергается переработке и превращается в готовые продукты, не подлежащие дальнейшей обработке. Здесь также оказывается значительное воздействие на природную среду, но через направление в нее отходов производства.

К *третичному сектору* относится сфера услуг как личных, так и производственных. Услуги оказываются благодаря использованию созданных в предыдущем секторе благ производственного назначения, вследствие чего, несмотря на не вещественное содержание услуг, этот сектор тоже оказывает воздействие на природную среду, хотя и не столь значительное, как другие сектора.

2.5. Воспроизводство и его фазы

Итак, мы видим, что *производство* как процесс создает необходимые для удовлетворения потребностей блага, совокупность которых образует *общественный продукт*. Но эти блага необходимо довести до потребления. Это доведение обеспечивается через *распределение* путем оказания соответствующих услуг, прежде всего транспортных, которые являются результатом производства и включаются в состав общественного продукта. Тем самым распределение можно рассматривать как часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Распределение производимых благ тесно связано с их *обменом*. Обмен обусловлен особенностями людей как субъектов потребления и производства. Как потребители люди испытывают весьма разнообраз-

ные потребности и нуждаются в различных продуктах. Но как производители они способны произвести лишь некоторые из нужных им благ. Для того чтобы иметь необходимый набор продуктов, надо производить какое-то благо в количестве большем, чем нужно самим производителям, и излишек обменивать на другие необходимые им продукты. На достаточно высоком уровне развития общественного хозяйства обмен происходит не только между людьми, но и между предприятиями, отраслями, секторами и подразделениями общественного производства. Благодаря такому обмену возникают связи и отношения между различными частями экономики, обеспечивающие ее целостность и динамичность как системы.

Поскольку обмен, как и распределение, предполагает оказание соответствующих услуг, выступающих как момент производства, то обмен можно рассматривать как составную часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Так или иначе, через распределение и обмен производимые блага доходят до потребления. *Потребление* выступает как сфера, в которой происходит процесс потребления, то есть использование полезности благ и удовлетворение соответствующих потребностей. Именно потребление указывает производству на кардинальные экономические вопросы: что, для кого и сколько производить. Через обмен и распределение эти вопросы доводятся до производителей. Четвертый вопрос: «как производить?» ставит и решает само производство. Через степень удовлетворения своих потребностей люди оценивают то, как производство, распределение и обмен справились с поставленными вопросами. Таким образом, благодаря потреблению можно судить о том, насколько успешно экономика справляется с выполнением своей основной функциональной задачей.

Ранее отмечалось, что наличие в обществе двух видов потребностей предполагает два вида потребления: личное и производственное. При этом производственное потребление есть ни что иное, как новый процесс производства. Возобновление процесса производства оказывается необходимым, поскольку личное потребление как цель производства приводит к уничтожению созданного: продукты питания съедаются, одежда, обувь и другие вещи изнашиваются, потребности в новых вещах возобновляются.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс производства называется *воспроизводством*. Воспроизводство предполагает и постоянное возобновление распределения и обмена, чтобы обеспечивать постоянное потребление. Производство, распределение, обмен и потребление предстают как *фазы* общественного воспроизводства.

Тем самым экономика предстает как динамичная и самовоспроизводящаяся система. Причем, динамизм и способность к возобновлению обеспечиваются прежде всего производством, представляющим собой не только процесс создания необходимых благ, но и процесс оказания услуг по доведению благ до потребителей и обеспечению самого потребления. Вот почему экономисты, когда говорят об общественном хозяйстве, имеют в виду главным образом производство, понимаемое в широком смысле, то есть включающее в себя и процессы распределения и обмена. Именно такое производство будет объектом нашего последующего анализа.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое система вообще и каковы особенности экономики как хозяйственной системы?
2. Какой смысл экономическая теория вкладывает в понятие «человек экономический»?
3. Какова роль потребностей в жизни людей? Перечислите и сгруппируйте по видам ваши собственные потребности.
4. Объясните, почему производственные потребности являются производными? Каково предназначение экономики как функциональной системы?
5. Объясните, чем предельная полезность отличается от совокупной полезности. Если полезность стакана кваса оценивается в 10 единиц и вы собираетесь выпить 4 стакана, то будет ли полезность этих стаканов равна 40 единицам?
6. Что такое благо? Как и по каким признакам можно классифицировать блага?
7. Объясните, что скрывается под понятием «производство». На какие подразделения, сферы и сектора делится общественное производство?
8. Что такое воспроизводство и из каких фаз оно состоит?

Глава 3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Из предыдущей главы мы поняли, что главной сферой экономики является производство. Для того чтобы производство осуществлялось, необходимы соответствующие факторы. Под фактором вообще понимается все то, что оказывает воздействие на что-либо. Под фактором производства понимаются вещи и услуги, обеспечивающие производственный процесс. Анализу таких факторов посвящена данная глава.

3.1. Факторы производства, их виды и формы

Экономическая теория выделяет *три фактора производства*, называя их землей, трудом и капиталом. Конкретное содержание каждого из этих факторов нами будет рассмотрено отдельно. Сейчас нам необходимо получить самое общее представление о них, соответствующим образом классифицировав их.

Первый фактор, именуемый *землей*, предоставляет окружающая экономика природная Среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства.

Второй фактор – *труд* обеспечивают люди как производители и субъекты производства.

Третий фактор – *капитал* представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К *личным факторам* относится труд, который зависит от субъектов экономики как производителей. К *вещественным факторам* относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как *естественные* – земля и как *общественные* – труд и капитал. Естественные факторы предоставляет сама природа. Соответственно, ее состояние, природно-климатические условия той или иной страны, наличие на ее территории полезных ископаемых и всего того, что можно использовать в производстве, характеризуют степень обеспеченности страны природными факторами.

Труд и капитал оказываются в зависимости от общества и состояния самой экономики.

После общего ознакомления с факторами производства рассмотрим каждый из них более подробно.

3.2. Земля как фактор производства

Под *землей как фактором производства* понимаются природные блага, обеспечивающие процесс производства. К такому фактору относятся следующие элементы природы:

- 1) сельскохозяйственные земли;
- 2) леса;
- 3) воды океанов и морей, озер, рек, а также подземные воды;
- 4) химические элементы земной коры, именуемые полезными ископаемыми;
- 5) атмосфера, атмосферные и природно-климатические явления и процессы;
- 6) космические явления и процессы;
- 7) пространство Земли как место размещения вещественных элементов экономики, а также околосемное пространство.

От понятия «фактор» следует отличать понятие «ресурс».

Ресурс – это потенциальный фактор производства. Следовательно, фактор производства – это ресурс, вовлеченный в процесс производства, то есть до того, как природные объекты оказались вовлеченными в производство, они выступали в качестве *природных ресурсов*: земельных, лесных, минеральных, энергетических и т.д.

Важная особенность природных ресурсов заключается в их способности отделяться от природной Среды и вовлекаться в производство в виде сырья, топлива и становится тем самым вещественным элементом экономики. Подобное вовлечение происходит в отраслях первичного сектора и требует использования общественных факторов производства – труда и капитала.

Но не все объекты природной Среды отделяются от нее и становятся частью экономики. Некоторые из них участвуют в производстве, сохраняя свою принадлежность к природной Среде, как, например, сила ветра, сила падающей воды, солнечный свет и другие подобные силы и явления природы, выступающие как свободные блага. В данном случае это означает, что их вовлечение в производство не требует предварительного использования общественных факторов производства, как при вовлечении в производство полезных ископаемых. Свободные блага предстают как своеобразный «дар природы».

К ним можно отнести и способность природной Среды размещать вещественные элементы экономики и принимать отходы производства и потребления. Последнее обстоятельство является очень важным,

поскольку материал природы, вовлеченный в производство, в конечном счете превращается в отходы и направляется в природную Среду.

В целом свободные блага обеспечивают *внешние условия производства*, и их совокупность в рамках национальных границ той или иной страны характеризует ее *экологический потенциал*, который в единстве с *природным ресурсным потенциалом* образует *ресурсно-экологический потенциал общества* или страны.

Долгое время ресурсно-экологический потенциал планеты казался неисчерпаемым. Рост масштабов производства выявил *ограниченность* многих природных ресурсов: земельных, водных, лесных, минеральных, энергетических. Но с развитием экономики ограниченность отдельных ресурсов стала компенсироваться их более *интенсивным* использованием как факторов производства. Например, искусственное повышение плодородия земель позволило компенсировать ограниченность их площадей. Применение замкнутого водооборота помогает преодолевать ограниченность водных ресурсов, создание искусственных материалов противостоит ограниченности минеральных ресурсов и т.д.

Однако интенсивное использование земли как фактора производства предполагает вовлечение в производство дополнительных общественных факторов – труда и капитала. Так, искусственное повышение плодородия земли требует внесения в почву минеральных удобрений, то есть приложения к земле дополнительного капитала. По существу, здесь происходит *замещение одного фактора производства другим*. Это означает, что преодоление ограниченности природных факторов производства требует того, чтобы вовлечение замещающих их факторов производства было неограниченным, что, конечно, невозможно. Так что проблема ограниченности природных ресурсов не снимается с развитием экономики.

Проблема усугубляется тем, что замещение одного фактора другим наталкивается на *эффект убывающей отдачи* (рис.1).

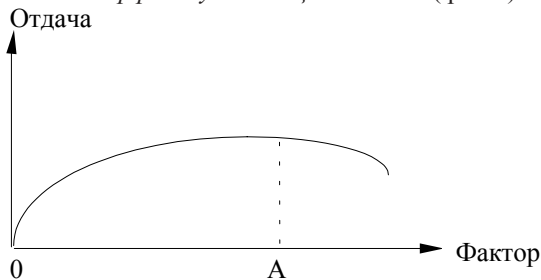


Рис.1

Применение дополнительных факторов до определенного момента (до точки А) дает все возрастающую отдачу. Но затем (после точки А) эта отдача начинает снижаться. Например, урожай зерновых можно повысить путем внесения удобрений, произведенных на химическом предприятии (тем самым земля как бы замещается капиталом). Но рост урожая благодаря внесению дополнительного количества удобрений не может быть бесконечным. Наступает момент, когда дополнительно вносимые удобрения дают все меньшую отдачу.

Следует, однако, помнить, что тенденция к убыванию отдачи от замещения одного фактора другим проявляется при неизменном технологическом способе замещения. Если применяется какой-то принципиально новый способ, то возможно новое повышение отдачи. Но опять же это новое повышение идет до определенного уровня, после чего отдача снова начинает падать, так что возникает необходимость в применении какого-то иного способа замещения. Тем самым тенденция к уменьшению отдачи от замещения одних факторов другими лежит в основе научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс делает ограниченность земли как фактора производства относительной. Он отодвигает границы истощения природных ресурсов, но не исключает саму возможность истощения в силу наличия физических границ планеты Земля.

3.3. Труд как фактор производства

Труд – это процесс сознательной целесообразной деятельности людей, направленный на создание необходимых им благ.

Процесс труда связан с затратами человеческой энергии, мускулов, интеллекта.

Подобные затраты рассматриваются экономической теорией как расходование рабочей силы человека. Под *рабочей силой* понимается способность человека к труду – способность физическая и профессиональная. Это означает, что для того, чтобы трудиться, надо обладать определенным здоровьем и профессиональными знаниями и навыками.

Рабочая сила, таким образом, существует до того, как начинается процесс труда, который предстает в виде функции рабочей силы. Поскольку рабочая сила выступает как труд в потенциале, то она рассматривается как трудовой ресурс.

В масштабах всего общества *трудовые ресурсы* представлены той частью населения страны, которая способна к труду, то есть обладает рабочей силой.

Труд как фактор производства имеет количественные и качественные характеристики.

Количественные характеристики отражают затраты труда, определяемые численностью работающих, их рабочим временем и интенсивностью труда, то есть напряженностью труда в единицу времени.

Качественные характеристики труда отражают уровень квалификации работников. По этому уровню существует общее деление работников на квалифицированных, полуквалифицированных и неквалифицированных.

К *квалифицированным* относят работников, обучение и подготовка которых потребовали значительного времени, которые овладели большой информацией и способны осуществлять сложные не столько в физическом, сколько в интеллектуальном плане трудовые операции. В эту категорию прежде всего включаются профессиональные работники, относимые в России к служащим: преподаватели, врачи, юристы, экономисты, руководящие работниками государственных органов, прошедшие длительную общую и профессиональную подготовку и являющиеся носителями значительной информации, необходимой для осуществления сложных работ.

К *полуквалифицированным* относят работников, подготовка которых не потребовала продолжительного времени и которые, владея ограниченным объемом информации, способны производить трудовые операции средней сложности.

Неквалифицированными считают работников, выполняющих работу, не требующую специальной подготовки. Как правило, обучение необходимым трудовым операциям и получение необходимой для этого информации происходит в процессе самого труда, как, например, труда землекопов.

Квалификация работников находит отражение в степени сложности их труда. Неквалифицированный труд считается простым, а квалифицированный – сложным, как бы возведенным в степень простым трудом, или простым трудом, помноженным на соответствующий коэффициент сложности.

Рассмотренные характеристики труда тесно связаны друг с другом, недостатки одних характеристик могут быть возмещены достоинствами других. Например, с точки зрения общественного производства, неполная занятость рабочего населения может быть возмещена повышенной продолжительностью рабочего времени или интенсивностью труда работников. Рост интенсивности труда компенсирует сокращение рабочего дня и наоборот.

Отношение результата труда в виде количества произведенных продуктов (П) к его затратам в единицу времени (Зт) характеризует производительность труда (Пт):

$$Пт = \frac{П}{Зт}.$$

Рост производительности позволяет при данных затратах труда в единицу времени производить больше продукции. Производительность труда зависит от ряда факторов, которые можно подразделить на субъективные и объективные.

К *субъективным факторам* относят все то, что непосредственно связано с человеком как субъектом труда. Прежде всего, это его *квалификация*. Квалифицированный труд в единицу времени создает больше благ, чем неквалифицированный. Другим фактором является *кооперация труда*. Важную роль в обеспечении производительности труда играет его *организация*. Организация труда должна исключать непродуктивные затраты усилий работников, обеспечивать ответственное отношение к труду, вызывать у работников заинтересованность в результатах своего труда.

К *объективным факторам* производительности труда относят изменения в вещественных факторах производства – земле и капитале, выступающих в качестве объектов труда. Например, замена менее плодородного участка земли на более плодородный позволяет увеличить урожай при прежних затратах труда. Оснащение работников машинами ведет к увеличению объемов производства продукции даже при сокращении затрат труда. Здесь можно видеть, что действие объективных факторов ведет к тому, что они замещают труд как фактор производства. При этом проявляются те же закономерности, что и при замещении земли. Замещение труда капиталом может вызвать рост отдачи от каждой дополнительно вовлекаемой единицы капитала до определенного момента, после чего отдача начинает падать, то есть вступает в действие эффект убывающей отдачи на капитал как фактор производства.

Следует отметить, что субъективные и объективные факторы влияют на производительность труда в тесном взаимодействии друг с другом. Хотя, можно говорить о *чистой производительности*, определяемой только субъективными факторами или только вещественными. В первом случае приходится говорить о *производительной силе труда*, а во втором – о *производительной силе земли или капитала*. Но обычно производительность определяют одновременно несколькими факторами. Так, если на предприятии старая техника заменяется на новую, то эти изменения могут не обеспечить рост производительности, если не

происойдут соответствующие изменения в труде по обслуживанию техники. Так что рост производительности здесь определяется не только капиталом, но и трудом.

Тесная связь труда и капитала будет особенно отчетливо видна при последующем рассмотрении капитала как фактора производства.

3.4. Капитал как фактор производства

Капитал как фактор производства представляет собой материальное благо производственного назначения, то есть средство производства.

По особенностям своего участия в процессе производства и взаимодействия с трудом как фактором производства средства производства делятся на предметы труда и средства труда.

К *предметам труда* относят все то, из чего изготовляют материальные блага или вещи: сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты. Иными словами, это вовлеченный в процесс производства материал природы, на который направлен труд человека.

К *средствам* труда относят все то, что воздействует на предметы труда, и то, с помощью чего это воздействие осуществляется. Тем самым в средствах труда выделяются активные и пассивные части.

Активная часть средств труда включает *орудия труда* – то, что непосредственно воздействует на предмет труда: станки, машины, оборудование, инструменты. Именно орудиями труда вооружены работники, осуществляя процесс труда. Эти орудия во многом определяют содержание их труда. По орудиям труда отличают одну историческую эпоху от другой. Так, выделяется каменный век, когда орудия труда изготовлялись из камня, бронзовый и железный века, в которых были орудия труда из бронзы и железа. Орудия труда иногда называют костно-мускульной системой производства, определяющей его мощность.

История свидетельствует, что благодаря развитию орудий труда шло замещение труда капиталом и повышалась общая производительность труда, когда ручной труд, основанный на использовании несложных орудий труда, стал заменяться механизированным, основанным на использовании машин как основных орудий труда. С середины XX века машины стали дополняться и даже вытесняться автоматами, способными замещать и часть умственного труда.

Пассивная часть средств труда включает производственные здания, сооружения, вспомогательные устройства, трубы, цистерны, доро-

ги, каналы связи. Все это нередко называют сосудистой системой производства, то есть системой обеспечения функционирования активной части средств труда.

До момента вовлечения средств производства в процесс производства они выступают в форме ресурсов двух видов: капитальных и материальных.

К *капитальным ресурсам* относится то, что становится средством труда в процессе производства и характеризуется длительным сроком службы. Как правило, они требуют и длительного времени для своего создания.

К *материальным ресурсам* относят то, что становится предметом труда и что до момента вовлечения в сферу производства было частью природных ресурсов.

Разное целевое назначение средств производства позволяет их делить на *два вида*: средства производства, необходимые для производства новых средств производства, и средства производства, необходимые для производства предметов потребления. Первые используются в отраслях первого подразделения общественного производства, вторые – во втором подразделении.

В силу ограниченности ресурсных возможностей обществу приходится идти на качественное совершенствование средств производства, прежде всего орудий труда, являющихся важным фактором роста производительности труда. Тем самым капитал предстает в виде материализованного воплощения научно-технического прогресса. Именно в нем, в первую очередь в орудиях труда, наиболее зримо проявляются все достижения науки и техники.

3.5. Производственные возможности и производительные силы общества

Имеющиеся в обществе ресурсы определяют его *производственный потенциал*, или *производственные возможности*. Речь идет о возможностях превращения ресурсов в факторы производства необходимых обществу благ. Используя факторы производства, общество тем самым реализует свои производственные возможности.

Производственные возможности общества могут быть использованы по разным, часто *альтернативным*, назначениям. Наглядно это можно представить в виде кривой производственных возможностей (рис.2).

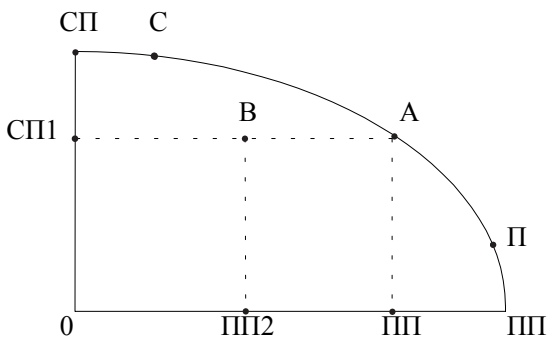


Рис. 2

Кривая СППП соединяет концы двух отрезков – 0СП и 0ПП, которые обозначают возможность альтернативного использования имеющихся в стране факторов производства. Их можно использовать либо для производства средств производства (СП) в объеме 0СП, либо предметов потребления (ПП) в объеме 0ПП, либо того и другого. Например, средств производства можно произвести 0СП1, тогда предметов потребления должно быть произведено 0ПП1. В этом случае все факторы производства будут использованы полностью. Но часть их может быть не использована. В этом случае будет меньше произведено либо средств производства, либо предметов потребления, либо того и другого. При объеме средств производства 0СП1 предметов потребления может быть произведено 0ПП2.

В процессе реализации производственные возможности проявляют себя как *производительные силы* общества. Производительные силы характеризуют производственные возможности общества, возникающие не только из наличия у него факторов производства, но и из самой организации производства. Тем самым они отражают функциональные возможности факторов производства.

Последнее означает, что производительные силы общества определяются не только качеством личных и вещественных (или природных и общественных) факторов производства, но и всем тем, что обеспечивает реализацию этих качеств через их производительность. Сюда относятся:

1. *Технология производства*, выступающая в виде способа использования факторов производства. Технология обеспечивает необходимое сочетание факторов производства, их соответствие по качественным и количественным характеристикам.

2. *Кооперация труда и производства.* Кооперация труда предполагает совместный труд различных работников внутри отдельных предприятий, кооперация производства – совместную работу отдельных предприятий.

3. *Уровень развития науки* и способность общества использовать ее достижения в производстве.

4. *Организация производства и управление им.* Организация предстает как вид деятельности, направленной на мобилизацию необходимых для производства факторов и обеспечение их функционирования. *Управление* – вид деятельности по непосредственному использованию уже вовлеченных в производство факторов, прежде всего личных. В рыночной экономике эти функции выполняют лица, именуемые предпринимателями. Особая значимость предпринимательства обуславливает то, что в некоторых учебниках оно рассматривается в качестве отдельного, четвертого фактора производства.

Поскольку организация и управление основаны на использовании ранее отмеченных факторов, то их можно рассматривать в качестве альтернативного фактора, во многом определяющего степень использования производственных возможностей общества. Значение данного фактора велико как на уровне отдельных производств (предприятий), так и на уровне общества в целом.

Результаты использования производственных возможностей общества позволяют судить об эффективности общественного производства. Эффективность как таковая характеризует результативность той или иной деятельности и определяется путем отношения результата к затратам. *Эффективность производства* какого-то продукта может быть соответственно выражена через отношение количества произведенного продукта (Π) к затратам факторов его производства ($З_{\text{фп}}$):

$$\text{Эп} = \frac{\Pi}{З_{\text{фп}}}.$$

Что касается эффективности общественного производства, то она не может быть установлена без потребителей произведенных благ. Потребителям нужны не блага вообще, а те, которые наиболее полно удовлетворяют их потребности. Следовательно, *эффективность общественного производства* (Эоп) должна быть определена через отношение совокупной полезности (СП) произведенных и потребленных в обществе благ к затратам всех факторов производства и доставки благ до потребителей ($З_{\text{фп}}$):

$$\text{Эоп} = \frac{\text{СП}}{З_{\text{фп}}}.$$

Необходимость обеспечения высокой эффективности общественного производства указывает на то, что важно не только как можно полнее использовать имеющиеся у общества производственные возможности, но и получить результат от их использования в виде более полного удовлетворения существующих в обществе потребностей. Если снова обратиться к кривой производственных возможностей (рис.2), то обнаружится, что не всякая точка, расположенная на кривой, указывает на высокую эффективность общественного производства. Так, точки СП и ПП, как и другие близкие к ним точки, например, С или П, вряд ли говорят об эффективном использовании факторов производства, так как, во-первых, свидетельствуют об отсутствии производства (или недостаточном производстве) одного из необходимых обществу видов благ, во-вторых, они отражают высокие альтернативные затраты на производство того или иного блага.

Отметим в заключение, что эффективность общественного производства зависит не только от рассмотренных нами факторов производства, их качества и полноты использования, но и от тех экономических отношений, которые возникают между людьми по поводу данных факторов и производимых с их помощью благ. Содержание и роль этих отношений в экономике – объект внимания следующей главы.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое фактор производства? Какой из общественных факторов относится к вещественным факторам? В чем различие между фактором и ресурсом?
2. Из чего состоит ресурсно-экологический потенциал общества?
3. Устраняется ли ограниченность природных ресурсов путем замещения земли как фактора производства общественными факторами?
4. Что такое труд как фактор производства? Что такое трудовые ресурсы?
5. За счет чего возможно увеличение затрат труда, несмотря на сокращение числа занятых?
6. Определите, как изменится в течение определенного периода производительность труда, если количество произведенной продукции за это время удвоилось и при этом на 20% возросли затраты труда.
7. Что входит в состав капитала как фактора производства? Что характеризует технический прогресс?
8. Что такое производственные возможности и производительные силы общества?

9. Допустим, ресурсы общества составляют 900 единиц. Их можно использовать для производства благ Х из расчета 2 единицы ресурса на единицу блага или для производства блага У из расчета 3 единицы ресурса на единицу блага. Укажите три возможных варианта использования ресурсов общества. Какой из них более выгоден обществу?

10. Какой показатель лучше определяет эффективность экономики как функциональной системы: объем произведенного общественно-го продукта или объем потребленного общественного продукта?

Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Нами рассмотрены факторы производства как важнейшие элементы экономики. Сейчас необходимо обратить внимание на возникающие между этими элементами связи, благодаря которым обеспечивается системное единство и функционирование экономики как общественного хозяйства.

4.1. Виды связей и отношений в хозяйственной системе

Экономика относится к разряду очень сложных систем. Вот почему ее характеризует наличие разнообразных связей и отношений. Но поскольку полевые возникают между вещественными и личными элементами экономики, то они группируются в *три вида связей и отношений*: 1) те, что возникают между вещественными элементами экономики по схеме «вещь – вещь»; 2) те, что возникают между людьми по схеме «человек – вещь» и 3) те, что возникают между вещами по схеме «человек – человек».

Первый вид представляют *вещественно-энергетические связи*. Их существование обусловлено тем, что в основе вещественных элементов экономики лежит материал природы. Вещественно-энергетические связи обеспечивают физическое существование данных элементов, их участие в физических, химических и прочих природных процессах. Именно благодаря этим связям функционирует техника, происходят технологические процессы, осуществляется производство и потребление.

Ко второму виду относятся *материально-технические связи*. Через них люди приводят в движение вещи, используя их в качестве средств производства или предметов потребления. Эти связи имеют функциональную направленность, предполагая умение людей пользоваться вещами. Именно благодаря им осуществляется труд как целенаправленная деятельность.

Но не вещественно-энергетические и не материально-технические связи определяют экономику как общественную систему, принципиально отличающуюся от природных и технических систем. Это отличие обеспечивается третьим видом связей, которые возникают между людьми и которые называются *общественными отношениями*.

Общественные отношения подразделяются на экономические и неэкономические, называемые надстроечными или институциональными, образующими социальную среду экономики. Особенность *экономических отношений* заключается в том, что они возникают между людьми по поводу благ (вещей и услуг) – их производства, распределения, обмена и потребления. Эти отношения обеспечивают экономическое содержание вещественных элементов экономики, определяя тем самым границы экономики как системы, отделяя ее от природной и социальной сред.

Экономические отношения, в свою очередь, имеют *две формы*: социально-экономическую и организационно-экономическую.

Социально-экономические отношения возникают между людьми как представителями определенных классов и социальных групп. Эти отношения определяют место людей в социально-классовой структуре общества, характер всей экономики, особенности ее функционирования.

Организационно-экономические отношения возникают между людьми как функциональными субъектами процессов производства, распределения, обмена и потребления. Они определяют конкретные способы осуществления хозяйственной деятельности людей, их место и поведение в функциональной структуре экономики.

С учетом особенностей фаз общественного воспроизводства экономические отношения можно подразделить на отношения производства, или производственные отношения, отношения распределения, обмена и потребления.

Производственные отношения возникают в процессе производства по поводу использования факторов производства и создания необходимых обществу благ. Это – и социально-экономические отношения (например, между капиталистами и рабочими, самими капиталистами или рабочими, между теми и другими и государством и т.д.), и организационно-экономические (например, между руководителем предприятия и подчиненными, мастером и рабочим и т.д.).

Отношения распределения возникают как в процессе распределения экономических ресурсов, превращаемых в факторы производства, так и в процессе распределения произведенных с помощью данных фак-

торов благ. Социально-экономические распределительные отношения определяют социально-классовый характер распределения, согласно которому, например, капиталист, получает прибыль, а рабочий – заработную плату. Организационно-экономические отношения определяют конкретные формы распределения. Та же прибыль может распределяться в виде жалованья, дивидендов, бонусов и т.д., а заработная плата, например, – в виде оклада с премиальной надбавкой. Эти же отношения возникают по поводу распределения материала или оборудования между цехами завода, производственных обязанностей между людьми.

Отношения обмена возникают между людьми как по поводу результатов производства, так и в процессе самого производства. Социально-экономические отношения определяют характер обмена. Он может быть, например, плановым или стихийным. Организационно-экономические отношения определяют конкретные формы обмена, например, обмена продукции в форме бартера, с отсрочкой платежа и т.д.

Отношения потребления возникают в процессе потребления произведенных благ. Правда, если это блага производственного назначения, то их потребление означает процесс производства, а отношения предстают как производственные. Поэтому в полном смысле отношения потребления возникают по поводу благ потребительского назначения. Социально-экономические отношения определяют характер, структуру, объем потребления представителей различных классов и социальных групп, а организационно-экономические отношения – его конкретные формы и способы. Например, прием пищи может быть дома, а может и в ресторане.

Отношения производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны друг с другом, взаимно обуславливают друг друга, образуя системное единство. Так, в процессе производства складываются не только производственные, но и распределительные и обменные отношения, а также отношения потребления, правда, производственного. Вот почему все экономические отношения нередко трактуют как производственные отношения.

Отношения по поводу производства выходят на первый план прежде всего в силу их роли в общественном воспроизводстве. Именно благодаря им производится то, что потом распределяется, обменивается и потребляется.

Важно также иметь в виду, что *производственные отношения* возникают по поводу того, что составляет производительные силы общества. Их рассматривают как *общественную форму* этих сил. Только

соответствие между производственными отношениями и производительными силами позволяет обществу в полной мере использовать свои производственные возможности.

В свою очередь, производственным отношениям должны соответствовать и другие отношения. В ином случае произведенный продукт может не полностью или не в должной мере дойти до потребления, что будет означать недостаточно эффективное функционирование всей экономики как системы удовлетворения потребностей общества.

С учетом воспроизводственной последовательности возникновения экономических отношений всю их совокупность можно представить в виде схемы (рис.3).

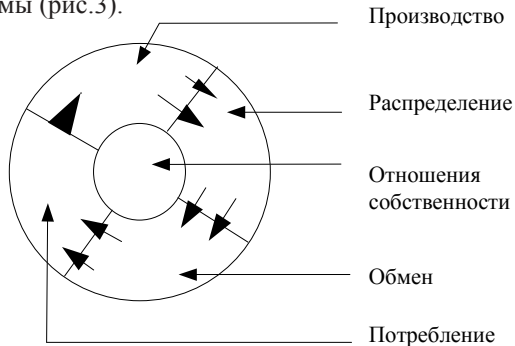


Рис. 3

Схема указывает на то, что в сфере потребления возникают потребности, вызывающие необходимость производства благ, способных их удовлетворить. Эта необходимость изображена в виде большой стрелки, одновременно означающей возникновение производственных отношений и процесс производства требуемых благ. Последующие стрелки указывают на движение произведенных благ: из сферы производства они поступают в сферы распределения и обмена и с помощью соответствующих распределительных и обменных отношений оказываются в сфере потребления. Здесь благодаря отношениям потребления происходит удовлетворение потребностей в данных благах. Возникновение новых потребностей предполагает новый процесс производства и возобновление всей совокупности экономических отношений. Таким образом, процесс общественного воспроизводства включает в и непрерывное возобновление экономических отношений.

На представленной схеме в центр малого круга включены особые

экономические отношения – *отношения собственности*. Тем самым схематически показано, что в системе экономических отношений центральное место принадлежит собственности. Особая значимость отношений собственности обуславливает необходимость их отдельного рассмотрения.

4.2. Собственность и ее место в системе экономических отношений

В самом общем виде *собственность* характеризует отношение человека к вещи как к своей или чужой. Это отношение в современных обществах закреплено законом, поэтому вопросами собственности занимаются не только экономисты, но и юристы.

С экономической точки зрения, *собственность* представляет собой не просто отношение людей к вещам, а *отношение между людьми* по поводу вещей, благодаря которым конкретные люди относятся к конкретным вещам как к своим или чужим. Эти отношения охватывают вещи, относящиеся к разряду редких, или ограниченных. Такие вещи, будучи объектом собственности одних, становятся недоступными для других.

Собственность предстает как объективно-субъективное отношение. Объекты собственности – блага. В их числе может быть еще не воплощенная в вещах идея как объект интеллектуальной собственности. Субъекты собственности – люди, относящиеся к ее объектам как к своим или чужим. Например (рис.4), субъект **Са** потому является собственником объекта **Оа**, что это признают остальные субъекты: **Сб**, **Св**, **Сг** и т. д.

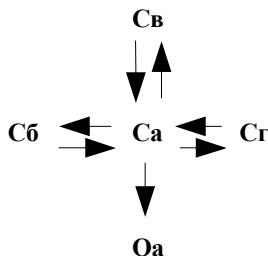


Рис. 4

Собственность субъекта **Са** на объект **Оа** – это не что иное, как определенная совокупность его отношений с другими субъектами, то есть отношения собственности. На схеме они представлены двойными стрелками, тогда как отношение собственника к вещи – одной стрелкой.

Собственность как экономическое отношение предполагает обо-

собление ее объекта и субъекта от других объектов и субъектов, что обуславливает независимое, самостоятельное распоряжение субъектом объектом своей собственности.

Тем самым отношения собственности рождают целый ряд *прав*, которыми обладают собственники. С точки зрения собственности как экономического отношения, особое значение имеют права владения, пользования, распоряжения и присвоения.

Прежде всего собственность предполагает *право владения* объектом собственности, что означает признание другими людьми (обществом) того или иного субъекта владельцем какого-то объекта собственности. В современных обществах такое право имеет законодательное закрепление. Владение вещью, относящейся к разряду редких, но необходимых не только ее владельцу, дает последнему экономическую власть над другими, или, иными словами, возникает экономическая зависимость не собственников данной вещи от ее собственника.

Однако владение объектом собственности может быть активным и пассивным. Вещью можно владеть, но не пользоваться. Вот почему важно также *право владения*, то есть использования собственности как блага, потребление его полезности вплоть до уничтожения. Это право вытекает из предыдущего – владение собственностью дает право ею распоряжаться. Но владелец может передать это право другому. Такая передача осуществляется в форме аренды, займа, дарения и наследства.

Здесь мы видим, что права владения и пользования переходят в *право распоряжения* объектом собственности, позволяющее определять судьбу собственности вплоть до отчуждения, то есть передачи собственности другому субъекту. Подобная передача означает передачу права распоряжения данной собственностью. Важной составляющей права распоряжения является управление собственностью. Это касается таких объектов, как предприятия. Здесь права собственности могут быть *много-субъектными*. Так, владелец предприятия может передать его в аренду, то есть в пользование, арендатору, который в свою очередь распоряжается им с помощью менеджера, управляющего работниками данного предприятия.

Началом и в то же время итогом прав владения, пользования и распоряжения является *право присвоения*. Через присвоение вещь становится собственностью. Затем происходит присвоение полезности данной вещи. В том числе это может быть полезность результатов использования собственности. Если, например, объектом собственности является предприятие, то произведенная на нем продукция и выручка от ее продажи присваивается собственником предприятия. Если права соб-

ственности на предприятии многосубъектны, то полученный доход может быть распределен в определенных пропорциях между всеми субъектами и соответственно присвоен ими.

Связь между владением, использованием и распоряжением собственностью, с одной стороны, и присвоением – с другой, рождает *ответственность* за состояние объекта собственности, его сохранение, а также эффективное использование и даже увеличение размеров собственности. Если данная связь слаба, то слабой может быть и ответственность за собственность.

Особое значение в этой связи имеет *собственность на факторы производства*. Именно она дает право на присвоение результата производства (продукта или дохода). Более эффективное использование факторов позволяет получить больший результат и соответствующую его долю собственникам факторов производства.

Характер использования собственности во многом зависит от ее типа, вида и организационно-правовой формы.

Тип собственности определяется соответствующими социально-экономическими отношениями. Каждый тип имеет различные виды, определяемые не только социально-экономическими, но и организационно-экономическими отношениями. Виды собственности имеют определенное правовое оформление, выражая тем самым надстроечные (правовые) отношения.

Подход к собственности как социально-экономическому отношению позволяет выделить два основных типа собственности: частную и общественную собственность.

Частная собственность характеризуется тем, что к вещи как к своей относится лишь часть членов общества. Собственность здесь потому называется частной, что она предполагает обособление от остальных членов общества части людей и объектов их собственности.

Частная собственность может выступать в виде личной или семейной собственности, индивидуальной, групповой, коллективной и корпоративной, которые отличаются друг от друга по объектам и субъектам собственности.

Объектами *личной или семейной собственности* являются предметы потребительского назначения, а субъектами – отдельные лица или семьи, именуемые в экономической теории домохозяйствами. Именно они реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения потребительских благ. Домохозяйство предстает в роли основной потребительской ячейки общества, в которой складываются отношения

потребления. Но одновременно – это и сфера воспроизводства населения, в том числе населения как собственника факторов производства.

Объектами *индивидуальной* частной собственности являются факторы производства (земля, капитал, рабочая сила), а также необходимая обществу информация. Субъектами такой собственности являются отдельные лица, их семьи, которые реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения факторов производства.

От земли и капитала как объектов данного вида собственности отличается рабочая сила. У каждого собственника она одна, тогда как объектов собственности в виде земли и капитала у отдельных людей может быть много.

Последнее обстоятельство обуславливает деление индивидуальной частной собственности на мелкую, среднюю и крупную.

Небольшие размеры земли и капитала как объектов собственности позволяют относить такую собственность к разряду *мелкой*. Эти размеры дают возможность их владельцам использовать вещественные факторы с помощью собственной рабочей силы.

Средняя по размерам индивидуальная частная собственность на вещественные факторы производства требует привлечения для их использования рабочей силы людей, не являющихся ее собственниками. Это значит, что собственнику приходится с последними делиться правами присвоения результатов использования собственности.

Крупная индивидуальная частная собственность предполагает необходимость использования рабочей силы значительного числа людей, не являющихся собственниками. Более того, возникает необходимость привлечения несобственников (менеджеров) к распоряжению собственностью, то есть управлению производством.

Основным объектом групповой, коллективной и корпоративной собственности является капитал как фактор производства. Данные виды частной собственности отличают не столько объекты собственности и ее размеры, сколько субъекты собственности.

Групповая собственность характеризуется наличием двух и более собственников как владельцев. Размеры этой собственности могут требовать привлечения дополнительной рабочей силы для ее использования.

Коллективная собственность характеризуется наличием у нее многих собственников, но она отличается от групповой тем, что собственность используется без привлечения дополнительной рабочей силы, так как вещественные факторы производства соединяются с рабочей силой их собственников.

Корпоративная собственность отличается наличием у нее множества субъектов. Соответственно, размеры этой собственности бывают очень велики. Разные субъекты корпоративной собственности могут быть наделены разными правами: одни – правами владения, другие – пользования, третьи – распоряжения, – и все, но в разной степени, имеют право присвоения.

Такая особенность коллективной и корпоративной собственности, как многосубъектность, дает основание многим экономистам относить их к промежуточному типу собственности – типу, находящемуся между частной и общественными типами собственности.

Общественная собственность характеризуется тем, что к ее объектам как к своим относятся все члены общества. В отличие от частной собственности она не разъединяет, а объединяет людей как собственников единых объектов.

Данный тип собственности существует в виде *государственной и непосредственно-общественной* собственности.

Объектами государственной собственности могут быть земля как фактор производства, капитал, а также предметы потребительского назначения, предполагающие их совместное использование: учреждения культуры, образования, отдыха, здравоохранения.

Субъектами такой собственности обычно являются государственные органы, наделенные правом владения и передающие право пользования нижестоящим органам и учреждениям, в том числе региональным и местным. Те в свою очередь назначают лиц, наделенных правом распоряжения объектом собственности. Отмеченные права должны использоваться таким образом, чтобы обеспечить присвоение собственности или ее результатов всеми членами общества. Отношения между субъектами государственной собственности регламентируются нормами права, которые закрепляют конкретные формы собственности. Так, в России отдельно от государственной, подразделяемой в Конституции на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации, определена муниципальная собственность, выступающая в форме районной, городской, поселковой собственности.

История свидетельствует, что до возникновения государства как института отношений собственности общественная собственность была *непосредственно-общественной* – собственностью общин, к которой все члены общины относились как к своей. Основным объектом такой собственности была земля. Совсем недавняя история говорит о том, что господство в экономике СССР государственной собственности и подчинение ей коллективной собственности давало основание последнюю также относить к форме общественной собственности.

Помимо двух основных типов собственности существуют смешанные и переходные типы.

Собственность *смешанного типа* образуется в результате долевого участия в ней государства и частных лиц.

Переходной можно считать собственность, переходящую либо от общественной к частной, либо, наоборот, от частной к общественной. Таковой, например, является собственность, которой начинают распоряжаться и присваивать частные лица, несмотря на ее законодательное оформление в качестве государственной. Такое можно было наблюдать в последние годы существования СССР. И это обстоятельство во многом обусловило проведение в 90-е гг. приватизации государственной собственности путем ее законодательной передачи в частные руки. Происходят и противоположные процессы, когда частная собственность, имеющая общенациональное значение, например, земля, банки, средства связи, переходят в государственную собственность, то есть национализированы.

В целом, развитие экономики ведет к усложнению отношений собственности. Эта сложность определяется как наличием разнообразных типов, видов и форм собственности, так и многосубъектностью отдельных типов собственности.

4.3. Экономические интересы и хозяйственный механизм

Экономические отношения возникают между людьми под воздействием экономических интересов.

Экономический интерес – это осознанная потребность человека, группы лиц, общества в целом в экономических благах.

Требуя удовлетворения, потребности рождают экономический интерес. Под воздействием экономических интересов люди вступают друг с другом в экономические отношения. Так, необходимость в удовлетворении потребностей в пище заставляет людей заниматься производством продуктов питания и вступать при этом в производственные, а затем в распределительные и обменные отношения, в результате которых возникают отношения потребления, в ходе которых удовлетворяются потребности в пище.

Таким образом возникает целая цепь связей между потребностями и их удовлетворением: потребность → их осознание → экономический интерес → экономические отношения (отношения производства, распределения и обмена) → удовлетворение потребности (отношения потребления). Из этой цепочки видно, что экономи-

ческие интересы создают побудительные мотивы к экономической деятельности, выступая в виде движущей силы всей экономической системы.

Выделяются три основных вида экономических интересов: *личные, групповые*, или коллективные, и *общественные*. В том числе личные и групповые интересы могут быть классовые, то есть выражать интересы целого класса.

Конкретное содержание экономических интересов отдельных людей зависит от их места в системе экономических отношений, прежде всего отношений собственности. Очевидно, что экономический интерес собственника рабочей силы иной, чем интерес нанимающего его собственника крупного капитала. И тот, и другой заинтересован в максимальной отдаче от своей собственности, но, как мы увидим в дальнейшем, отдача от капитала может находиться в обратной зависимости от отдачи рабочей силы. Это говорит о том, что интересы людей и классов могут противоречить друг другу.

Для экономики как функциональной системы важное значение имеет совпадение всех видов интересов, когда личный интерес является частью группового, а групповой, в том числе классовый, – частью общественного интереса. Несовпадение интересов ведет к неэффективному функционированию экономики и в конечном счете к ее расстройству.

Важную роль в обеспечении соответствия экономических интересов и тем самым в функционировании экономики как системы играет хозяйственный механизм. Под хозяйственным механизмом понимается совокупность мер, рычагов, управляющих воздействий, направленных на обеспечение производства необходимых благ и их доведение до потребителей.

Центральное место в хозяйственном механизме занимают стимулы. В экономике *стимул* предстает как побудитель экономической деятельности субъектов, основанный на наглядной демонстрации связи между результатом этой деятельности и степенью реализации экономических интересов субъектов. Стимулы могут быть применены к отдельным людям, побуждая их результативно трудиться, и к целым предприятиям, побуждая их к производству тех или иных благ.

По видам стимулы делятся на материальные и нематериальные. *Материальные стимулы* основаны на возможности получения материальных благ и услуг в качестве вознаграждения за экономическую деятельность. Такие стимулы называют также экономическими. *Нематериальные стимулы* основаны на нематериальном вознаграждении, выступающем в виде морального или творческого удовлетворения от ре-

результатов экономической деятельности. Подобное удовлетворение может дать сам труд, если он интересен и содержателен творчески. Кроме того, такие стимулы могут быть основаны на чувстве страха, гордости, чести и прочих чувствах, не связанных с материальными потребностями. Эти стимулы называют также неэкономическими.

Воздействуя через систему стимулов на экономические интересы людей, хозяйственный механизм координирует их деятельность как автономных субъектов, обеспечивая внутреннюю организованность экономики как системы. Под воздействием хозяйственного механизма люди находят свое место в системе организационно-экономических отношений, а сами эти отношения приобретают конкретно-функциональный характер, то есть предстают как отношения между людьми, выполняющими определенные экономические функции.

Особую роль хозяйственный механизм играет в сфере распределения и обмена, где он обеспечивает связь между производителями различных благ и их потребителями. Через него потребители делают своего рода заказ производителям. С одной стороны, хозяйственный механизм обеспечивает выявление потребностей в благах как потребительского, так и производственного назначения, определяет приоритетность их удовлетворения и с учетом этого обеспечивает распределение «заказов» на соответствующие материальные блага и услуги между производителями по подразделениям общественного производства, отраслям и предприятиям. С другой стороны, с учетом этих «заказов» с помощью хозяйственного механизма идет распределение имеющихся ресурсов, их использование в качестве факторов производства и затем распределение и доведение до потребителей произведенных благ.

Именно под воздействием хозяйственного механизма производители получают ответы на такие *главные вопросы экономики*: что и для кого производить? как и сколько производить? С помощью различных стимулов он заставляет делать выбор в пользу производства тех или иных благ, производить их в определенном количестве и направлять потребителям. Тем самым хозяйственный механизм обеспечивает решение проблемы №1 любой экономики – *проблемы выбора*: выбора направлений использования ограниченных ресурсов, способов их использования, выбора направлений распределения произведенной с их помощью продукции.

Поскольку любой выбор делается на основе переработки различной информации, то хозяйственный механизм предстает как носитель и переработчик огромного объема информации. Последняя, будучи составной частью производительных сил общества, обуславливает действие

хозяйственного механизма как связующего звена между производительными силами общества и производственными отношениями. Благодаря хозяйственному механизму возникают отношения между людьми по поводу использования конкретных элементов экономики, образующих производительные силы общества.

Одновременно хозяйственный механизм выполняет роль связующего звена между надстройкой и экономическими отношениями, так как в его состав входят надстроечные институты, такие, как хозяйственное право, органы и инструменты экономической политики, некоторые нормы нравственности и морали, обычаи и традиции. Тем самым через хозяйственный механизм принимаемые решения воплощаются в экономической деятельности субъектов.

Следует в заключение отметить что, несмотря на то, что через хозяйственный механизм проявляется воля политиков и хозяйствующих субъектов, он не изменяет действие объективных экономических законов. Любая попытка создать хозяйственный механизм без учета требований этих законов делает его малоэффективным и даже деструктивным для экономики как функциональной системы.

4.4. Типы, формы и виды общественных хозяйств

Итак, мы получили лишь общее представление об экономике как хозяйственной системе. Но его вполне достаточно для того, чтобы сделать вывод о необычайной сложности этой системы. В силу этой сложности в экономической науке возникают различные трактовки и оценки экономики, с которыми студенту разобраться непросто. Для этого необходима соответствующая методологическая подготовка. Вот почему данный параграф, завершающий первый раздел курса «Введение в экономическую теорию», посвящен классификации хозяйственных систем.

В экономической литературе можно встретить разнообразные названия общественных хозяйств: «рыночная экономика», «командная экономика», «экономика индустриального общества», «капиталистическая экономика», «социалистическая экономика» и т.д. Для того, чтобы разобраться в этом многообразии названий, необходимо знать критерии, которые заложены в их основу.

Критерий – это признак, на основе которого рассматриваемый объект относится к соответствующему типу, виду или классу объектов, то есть классифицируется.

Наличие у экономики многих разнообразных признаков позволяет ее классифицировать различным образом. Полученные нами знания

об экономике позволяют из огромного разнообразия признаков экономики выбрать наиболее существенные, относящиеся к таким основополагающим элементам экономики, как факторы производства, формирующие производительные силы общества, социально-экономические и организационно-экономические отношения и хозяйственный механизм, для того, чтобы с их помощью выделить соответствующие типы, формы и виды экономики как хозяйственной системы общества.

Начнем с такого критерия, как уровень производительных сил общества. С его помощью можно выделить *три типа* общественных хозяйств: хозяйства доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества.

Хозяйство доиндустриального общества характеризуется сравнительно невысоким уровнем развития производительных сил. Производство основано на преимущественном использовании естественных производительных сил, так что главным фактором производства является земля. Общественные производительные силы включают ручной труд и капитал в виде несложных орудий труда. В экономической деятельности преобладает первичное производство, которое находится в сильной зависимости от природы. История свидетельствует, что такой тип экономики существовал во всех странах до XVIII века.

Хозяйство индустриального типа характеризуется довольно высоким уровнем развития общественных производительных сил. Производство основано на механизированном труде, предполагающем использование машин. Соответственно, капитал является главным фактором производства. В экономике преобладает вторичное производство, особенно развито машиностроение. Зависимость экономики от природы ослаблена и даже возникает угроза самой природе в результате крупномасштабного воздействия на нее со стороны экономики.

Хозяйство постиндустриального общества характеризуется дальнейшим подъемом общественных производительных сил. В основе такого подъема лежит возрастание роли труда как главного фактора производства. Причем это преимущественно интеллектуальный труд, связанный с переработкой и использованием большого объема информации. Капитал как фактор производства все больше представляется электронной техникой. Неслучайно такое общество называют также «технотронным». Высокая степень механизации и автоматизации труда в первичной и вторичной сферах производства обуславливает то, что значительная часть людей занята в третичном секторе – в производстве услуг. Переход к постиндустриальному обществу в настоящее время про-

исходит в наиболее развитых странах. Остальные страны находятся на уровне индустриального и даже доиндустриального развития.

Использование в качестве критерия классификации системы социально-экономических отношений как общественной формы производительных сил позволяет выделять *пять социально-экономических форм общественных хозяйств*: первобытно-общинное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое и социалистическое.

В центре системы экономических отношений *первобытно-общинного хозяйства* лежит общественная (общинная) собственность на факторы производства, прежде всего на землю. Она определяет непосредственно-общественный характер производства, то есть производство непосредственно ради удовлетворения потребностей членов общины на основе общинной кооперации труда с последующим уравнительным распределением его результатов с учетом половозрастных особенностей членов общины и соответствующим равенством в потреблении.

Рабовладельческое хозяйство основано на частной собственности на факторы производства, в том числе на людей с их способностью к труду – рабов. Деление общества на два класса – рабов и рабовладельцев – отражает особенности труда представителей этих классов: рабы занимаются грубым физическим трудом, а рабовладельцы – умственным, интеллектуальным трудом, связанным с политикой, наукой, искусством. Производство в рабовладельческих хозяйствах носит частный характер и существует ради удовлетворения потребностей рабовладельцев. Труд рабов основывается на внеэкономическом принуждении, и его результаты полностью присваиваются рабовладельцами. Часть произведенных благ используется для удовлетворения самых необходимых физических потребностей рабов, тем самым обеспечивая воспроизводство их рабочей силы. Распределение, таким образом, характеризуется глубоким неравенством. При этом объектом потребления рабовладельцев становятся предметы роскоши.

Феодальное хозяйство основано на частной собственности на землю как главный фактор производства. В качестве ее собственников выступают феодалы, тогда как крестьяне как собственники труда и капитала ее лишены и, соответственно, не могут заниматься сельскохозяйственным производством без допуска к земле феодала. Такой допуск осуществляется в форме внеэкономического прикрепления крестьян к земле. Феодал как собственник земли обладает правами распоряжения ею и присвоения созданного на ней продукта. Распределение продукта оказывается неравномерным – значительную его часть феодал присваивает себе, остальное достается крестьянину и его семье в объеме, необходимом для воспроизводства его рабочей силы.

Капиталистическое хозяйство основано на частной собственности на капитал как главный фактор производства и его сосредоточении в руках сравнительно немногочисленного класса капиталистов. Более многочисленный класс рабочих лишен собственных средств производства и средств существования, что вызывает экономическую необходимость идти в наем к владельцам капитала. Производство носит частный характер, осуществляется ради прибыли, и его результаты присваиваются капиталистами. Рабочие получают часть произведенного ими в виде заработной платы, необходимой им для воспроизводства их рабочей силы. Тем самым сохраняется значительное неравенство в распределении и потреблении производимых благ.

Социалистическое хозяйство основано на общественной собственности на вещественные факторы производства – капитал и землю – и личной собственности на рабочую силу. Производство носит непосредственно общественный характер, имеет социальную направленность и организуется в целях наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества. Общественная собственность на вещественные факторы производства предполагает всеобщность труда и распределение производимых благ в соответствии с его затратами. Поскольку труд предстает как основной источник средств существования, он становится обязательным для всех. Всеобщность труда, таким образом, предполагает обязательность труда. Различие затрат труда у разных людей предполагает различия в распределении, но эти различия не столь существенны, поэтому нет значительных различий и в потреблении производимых благ.

Единство социально-экономических и производительных сил и их взаимодействие друг с другом позволяет говорить о соответствующих *способах производства*: первобытно-общинном, рабовладельческом, феодальном, капиталистическом и социалистическом.

В единстве с надстроечными (институциональными) отношениями способ производства образует соответствующую *общественно-экономическую формацию*.

Учет *хозяйственного механизма* в качестве критерия классификации общественных хозяйств позволяет выделить три их вида: традиционное, командное и рыночное.

Традиционным является хозяйство, в котором ответ на вопросы: что, как и сколько производить дают обычаи и традиции. К такому типу хозяйств можно отнести в первую очередь первобытную общину. Однако по ряду признаков к нему также относятся хозяйства рабовладельцев и феодалов. В них из года в год и даже из века в век производятся одни и те же блага в количествах, необходимых для удовлетворения давно сло-

жившихся и почти не меняющихся потребностей. Для них как традиционных хозяйств характерна замкнутость и самообеспеченность. Все основное, что необходимо для обеспечения потребностей членов данных хозяйств, они производят сами. Соответственно, в данных хозяйствах существует прямая связь между производством и потреблением. Поскольку несущую основу в хозяйственном механизме такого вида хозяйств составляют традиции и обычаи, то они содержат в себе и основные стимулы экономической деятельности. Хотя, в рабовладельческих и феодальных хозяйствах значительную роль играет внеэкономическое принуждение к труду.

В *командном хозяйстве* центральное место в хозяйственном механизме занимают государственные органы директивного планирования и управления. Именно они дают ответ на основные вопросы экономики: что, сколько и для кого производить? На основании заранее выявленных потребностей составляются производственные программы и планы, в соответствии с которыми распределяются ресурсы, даются конкретные задания производителям и затем распределяется произведенная продукция между потребителями. Хозяйственный механизм включает и методы воздействия на экономических субъектов с использованием экономических и неэкономических стимулов, ориентированных на приоритет общественных интересов над личными и групповыми. Обычно к командному относят социалистическое хозяйство, но оно может складываться и в других социально-экономических системах в условиях чрезвычайных обстоятельств, главным образом в периоды войн или подготовки к ним.

В *рыночном хозяйстве* хозяйственный механизм оказывается тождественным рынку, если под ним понимать систему доведения производимых благ от производителей к потребителям через куплю-продажу. Основным элементом такого механизма является цена, благодаря которой производители самостоятельно решают вопросы: что, сколько и как производить. Стремление к удовлетворению личных интересов рынок превращает в главную движущую силу экономики. При этом, координируя действия отдельных индивидов, рынок интегрирует эти интересы в групповые и общественные интересы. Большое стимулирующее воздействие на производителей оказывает рыночная конкуренция. Такой хозяйственный механизм делает рыночную экономику самоорганизующейся системой, способной, в отличие от традиционной и командных хозяйств, функционировать без внешнего воздействия со стороны надстроенных структур.

Нами рассмотрены различные типы, формы и виды обществен-

ных хозяйств, выделенные на основе разных критериев и взятые в «чистом» виде. Однако в реальной жизни разные их признаки накладываются друг на друга, нарушая «чистоту» того или иного типа или вида хозяйств. Например, современные индустриальные общества могут иметь элементы, присущие доиндустриальному или постиндустриальному обществам. Современный капитализм имеет элементы социализма, а социалистические страны – элементы капитализма. Последние, как это произошло в СССР и странах Восточной Европы, могут получить такое развитие, что становятся преобладающими, меняя весь способ производства, но не устранив при этом элементы социализма. Многие современные страны, чья экономика относится к виду рыночных, имеют хозяйственный механизм, включающий и традиции, как, например, в Японии, и элементы планирования и централизованного регулирования, как, например, во Франции. Вот почему общественные хозяйства многих стран относят к *смешанным*. Тем не менее, выделение различных типов, форм и видов хозяйств на основе учета преобладающего в них критерия представляется необходимым. Оно позволяет выделить самое главное и не запутаться в огромном многообразии факторов, определяющих содержание экономической системы.

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите виды связей и отношений, возникающих в экономике как материальной системе. Чем характеризуются экономические отношения?
2. В каких формах выступают экономические отношения? Что лежит в основе этих форм?
3. Почему в системе экономических отношений центральное место занимает собственность?
4. Какими правами обладают собственники? В чем экономический смысл этих прав?
5. Какие типы и виды собственности существуют в экономике? Объясните, что лежит в их основе?
6. Что такое экономические интересы и как они связаны с экономическими отношениями?
7. Что такое хозяйственный механизм общества? Какую роль в экономике он играет?
8. Перечислите критерии, по которым общественные хозяйства делятся на определенные типы, формы и виды. Какую экономику называют смешанной?

ЧАСТЬ 2. ОСНОВЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

ГЛАВА 5. ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

5.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты

Товарным является хозяйство, в котором необходимые обществу блага производятся отдельными обособленными производителями, каждый из которых специализируется на создании определенного вида блага, вследствие чего происходит регулярный обмен продуктами труда как товарами на рынке.

Из данного определения видно, что производство становится товарным, если существуют два условия: специализация производителей и их экономическая обособленность.

Специализация предполагает то, что каждый производитель создает определенный вид блага: хлеб, молоко, обувь, одежду и т.д. Поскольку каждое благо способно удовлетворить лишь одну какую-то потребность, тогда как у его производителя потребности весьма разнообразны, то блага производятся в объеме, превышающем потребность в нем самого производителя, и их излишек обменивается на другие необходимые производителю блага. Таким образом, специализация обуславливает необходимость в обмене результатами труда производителей.

Экономическая обособленность характеризуется независимостью производителей, их самостоятельностью в принятии решений, прежде всего при решении вопросов: что, сколько, как и для кого производить?

В основе такой обособленности лежит частная собственность на факторы производства и факторы производства. Возникает не просто обмен, а обмен в виде купли-продажи, то есть товарный обмен, свидетельствующий о товарном характере всего общественного хозяйства.

В целом товарное хозяйство характеризуется следующими чертами:

1. Наличие *общественного разделения труда*, предполагающего специализацию производителей на различных уровнях.
2. *Экономическая самостоятельность* производителей как собственников имеющих у них факторов производства, позволяющая им свободно распоряжаться произведенной продукцией. Производство продукта в этом случае предстает как частное и обособленное от производства других продуктов.

3. Произведенная продукция имеет форму *товара*. Это означает, что непосредственной целью производства является продажа, а не потребление произведенного.

4. Наличие *рынка* как связующего звена между производством и потреблением и как фактора, влияющего на поведение производителей и потребителей, определяющего их отношения друг с другом в форме купли-продажи и оказывающего регулирующее воздействие на всю экономику.

Среди основных характеристик товарного хозяйства особого внимания заслуживают те, что связаны со специализацией и экономической самостоятельностью производителей, поскольку они, обусловив возникновение товарного хозяйства, способствовали его дальнейшему развитию.

5.2. Значение специализации в развитии товарного хозяйства

Под *специализацией* понимается форма разделения труда между странами, сферами, отраслями и предприятиями общественного хозяйства, а также разделения труда внутри отдельных предприятий.

Поскольку основными субъектами товарного хозяйства являются предприятия как товаропроизводители, то особое значение имеет производственная специализация – специализация на уровне отдельных предприятий. Выделяются три вида такой специализации:

- *предметная* – специализация производителей (предприятий) на изготовлении отдельных видов благ конечного потребления (хлеба, обуви, одежды и т.д.);
- *подетальная* – специализация на производстве отдельных частей и деталей конечного продукта, например, деталей автомобиля;
- *технологическая* – специализация на осуществлении отдельных операций, составляющих часть общего технологического процесса, например, сначала сборка отдельных узлов автомобиля, а затем сборка всего автомобиля. Такой вид специализации называют также стадийной.

Специализация предстает как фактор роста производства вследствие следующих причин.

Так как специализация является основой межхозяйственной и внутрихозяйственной кооперации труда, то через нее она становится одним из эффективных факторов роста производительности труда.

В самом деле, раз специализация предполагает выбор людьми сферы производственной деятельности с учетом своих природных на-

клонностей, приобретенных способностей и интересов, то их труд является более производительным, чем у тех, кто к такому труду не очень пригоден.

Кроме того, специализация предполагает частое повторение одних и тех же операций в процессе производства, поэтому занимающиеся этими операциями люди достигают в их исполнении совершенства и дают высокую выработку.

Специализация характеризуется так же использованием одних и тех же орудий труда: станков, машин, оборудования, инструментов в течение всего рабочего дня. Поэтому капитал как фактор производства не бездействует, он почти всегда в работе, дает большую отдачу, быстрее окупается, а значит, быстрее может быть заменен на новый более производительный капитал, способный давать еще большую отдачу.

Поскольку специализация предполагает использование одних и тех же орудий труда в течение всего рабочего дня, то это позволяет досконально выявить их особенности, достоинства и недостатки и при необходимости усовершенствовать, сделать более производительными.

Специализация, будучи связанной с кооперацией не только труда, но и вещественных факторов производства, на определенном этапе развития товарного хозяйства привела к возникновению машин и машинного производства, означавшего качественно новый уровень развития производительных сил общества.

5.3. Роль экономической свободы в развитии товарного хозяйства

Экономическая обособленность означает хозяйственную самостоятельность товаропроизводителей. Такую самостоятельность А.Смит трактовал как *экономическую свободу*, предполагающую возможность для субъектов экономики применять свои факторы производства там, где они считают выгодным для себя.

Прежде всего экономическая свобода предполагает возможность для людей как носителей *рабочей силы* по своему усмотрению распоряжаться ей и заниматься в той сфере производства, где можно полней проявить свои способности и таланты.

Проявление такого рода свободы в первую очередь предполагает наличие *личной свободы* человека как гражданина. Это означает, что человек вправе выбирать сферу трудовой деятельности по своему усмотрению. Если сфера, где он занимается, его не устраивает, то он может свободно перейти в другую, третью и т.д. до тех пор, пока не найдет

наиболее подходящую для себя. Здесь предполагается возможность для человека смены места жительства, если на этом месте он не может выгодно применять рабочую силу. Стремление получать наибольшую отдачу от своей рабочей силы стимулирует людей на ее совершенствование путем повышения квалификации или даже приобретения другой более доходной профессии.

Экономическая свобода означает также и возможность применения *капитала* как фактора производства по усмотрению его владельца. Преследуя свои личные интересы, владельцы капиталов могут направлять их туда, где они дают наибольшую отдачу. Одновременно возникает стремление совершенствовать вещественные факторы производства, что вносит дополнительный вклад в развитие производства.

Экономическая свобода включает в себя и возможность использования *земли* как фактора производства наиболее выгодным для ее собственника образом. Например, земельный участок может быть использован для выращивания пшеницы или как пастбище, на нем может быть начата добыча обнаруженного полезного ископаемого или строительство какого-то объекта.

Поскольку факторы производства используются для создания товарного продукта, то экономическая свобода предполагает и возможность свободного распоряжения производителями своей *продукцией*. Он может ее продать тогда и в том месте, когда и где считает для себя наиболее выгодным. Впрочем, и покупатели имеют право выбора предлагаемых товаров, руководствуясь уже собственной выгодой.

Наличие экономической свободы неизбежно вызывает *конкуренцию* между владельцами факторов производства и производимой продукцией. В самом деле, если какая-то отрасль оказывается выгодной для приложения в ней данных факторов производства, то она будет привлекать к себе многих владельцев соответствующих факторов, и между ними возникнет борьба за возможность их применения, а затем, и за возможность выгодной продажи произведенной продукции.

Конкуренция в товарном хозяйстве предстает как мощный рычаг повышения уровня производительных сил и совершенствования производства, так как победить в ней могут владельцы наиболее эффективных факторов и более привлекательной продукции. Значит, конкуренция заставляет собственников улучшать свои факторы производства: работники должны повышать квалификацию, а владельцы вещественных факторов – их обновлять, заменяя старые средства производства на новые. Те, кому это не удалось, могут потерпеть поражение в конкурентной

борьбе и не только не получить желаемых выгод, но и лишиться имеющихся у них факторов производства.

Контрольные вопросы и задания

1. Какое хозяйство называется товарным? По каким признакам оно отличается от нетоварного хозяйства?
2. Какие виды специализации вы знаете? Почему специализация ведет к росту производительных сил общества?
3. Раскройте содержание понятия «экономическая обособленность». Почему экономическая обособленность предполагает товарный обмен?
4. В чем заключается экономическая свобода субъектов товарного хозяйства? Какие экономические стимулы она создает?

Глава 6. ТОВАР И ДЕНЬГИ – ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В системе экономических отношений товарного хозяйства центральное место занимают отношения купли-продажи. Объектом этих отношений являются товары и деньги. Вот почему в теории товарного хозяйства категории «товар» и «деньги» относятся к разряду ключевых. Раскрытие их экономической сущности и той роли, которую они играют в хозяйстве, позволяет достаточно объемно увидеть основное содержание как организационно-экономических, так и социально-экономических отношений, возникающих в товарном хозяйстве, а в последующем и понять определяющие тенденции их развития.

6.1. Экономическая сущность товара

Товар есть благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи.

За данным определением скрывается довольно сложная совокупность экономических отношений, требующих специального рассмотрения.

Во-первых, товар отражает *отношения собственности*. Любой товар выступает в качестве объекта собственности. Собственник товара предстает как субъект, готовый к его передаче другому в обмен на нечто равноценное.

Во-вторых, существуют *отношения по поводу производства* товара. К ним можно отнести отношения, обеспечивающие *специализацию* на производстве того или иного товара и возможность возникновения на ее основе *кооперации*.

При этом важно видеть *частный характер производства* отдельных товаров, который обусловлен обособленностью производителей. При ней труд производителей предстает как их частное дело. Они сами решают, какой товар, как и в каком количестве их производить.

При производстве товара возникают также отношения конкуренции, в ходе которой производители стремятся сделать товар более привлекательным для покупателей.

В-третьих, возникают *отношения обмена* в форме купли-продажи товара. Эти отношения предполагают, с одной стороны, отчуждение товара от его производителей через его продажу, а с другой – присвоение чужого товара через его куплю. Тем самым с отношениями обмена связана смена собственников товара.

В-четвертых, по поводу товара складываются *отношения распределения*. Поскольку каждый товар выступает как часть общественного продукта, то, продавая и покупая товары, люди тем самым участвуют в распределении этого продукта. Можно видеть, что в товарном хозяйстве распределение необходимых людям благ осуществляется через обмен.

В-пятых, товар становится объектом *отношений потребления*, поскольку в конечном счете он создается для удовлетворения каких-то потребностей. Речь идет об отношениях производственного потребления, если товар относится к средствам производства, и об отношениях личного потребления, – если товар относится к предметам потребления.

Потребление подтверждает общественный характер производства товаров. Если вещь произведена, но не дошла до потребителя, потому что ее никто не купил, это означает непризнание ее нужности для общества, а процесса ее производства общественным.

Характер экономических отношений, возникающих по поводу товаров, позволяет отличить их от благ, созданных людьми, но не являющихся товарами. К таким благам относятся те, которые произведены людьми для собственного потребления. Так, выращенная на приусадебном участке картошка для собственного потребления выступает в качестве натурального продукта, а не товара. Она выражает лишь отношения производства, распределения и потребления в рамках домохозяйства и характеризует прямую связь между производством и потреблением, а не косвенную – через обмен в виде купли-продажи.

Таким образом, отношения обмена в виде купли-продажи являются отличительным признаком товара. Обмен характеризуется *возмездностью и эквивалентностью*, что означает, во-первых, передачу товара из рук его собственников в руки другого в ответ на обратную передачу другого товара или его заменителя, и во-вторых, этот другой товар или его заменитель должен быть равноценным данному товару. Эквивалентность обмена можно представить в виде формулы

$$xTa = yTb,$$

где T – товар;

a, b – вид товара, например, a – это мука, b – сапоги;

x, y – количество данных товаров, например, 2 мешка муки, 1 пара сапог.

Вся формула, таким образом, означает, что 2 мешка муки эквивалентным образом обменивается на 1 пару сапог.

6.2. Экономическая теория о свойствах товара

Количественное соотношение, или пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется *меновая стоимость*. Наличие у товара меновой стоимости является его главным отличием от благ нетоваров.

Нельзя не заметить, что меновое соотношение может быть случайным. Сегодня за 2 мешка муки дают в обмен пару сапог, а еще вчера были готовы отдать две. Но когда обмен происходит регулярно и достаточно интенсивно, то случайности становятся исключениями и обнаруживается такая, например, закономерность – 2 мешка муки обмениваются именно на 1 пару сапог или на 6 метров ткани, следовательно, 1 мешок муки обменивается на 3 метра ткани и т.д. Раз обмен происходит в далеко не случайных пропорциях, то это свидетельствует о том, что у товаров, которые обмениваются друг на друга в определенном меновом соотношении, есть что-то общее, лежащее в основе данного соотношения. Иными словами, каждый товар обладает свойством, характеризующим количественную определенность, или количественную сторону товара.

В экономической теории существует два подхода к объяснению того, что лежит в основе обмена товара на товар: подход с точки зрения теории предельной полезности, или маржинализма, и подход с точки зрения трудовой теории стоимости. Их можно назвать потребительским и производственным подходами.

Маржинализм при объяснении причин обмена товаров друг на друга исходит из наличия у них полезности. Тем самым они обратили внимание на первое и очень важное свойство товара. Если вещь не будет обладать полезностью, то она никому не будет нужна и ее никто не купит, значит, ее нельзя считать товаром.

Полезность товара как его способность удовлетворять какую-то потребность характеризует *потребительную стоимость* товара.

Но как полезности обмениваемые товары различны и на основе потребительных стоимостей их трудно сравнивать. Так, полезность сапог совершенно иная, чем полезность муки. Поэтому о полезности или потребительной стоимости товара можно говорить как о качественной характеристике товара, а не количественной, и ее можно рассматривать в виде *условия* обмена, а не основы эквивалентности обмена.

Однако маржиналисты сумели показать, что количественная определенность товара зависит не от полезности вообще, а от *предельной полезности*, определяемой последней единицей запаса данного блага. Если у человека есть пара сапог, то полезность еще одной пары будет характеризовать предельную полезность данного блага. И если владелец муки решает обменять ее на сапоги, то он исходит из своей оценки предельной полезности сапог. Аналогичным образом поступает владелец сапог, обменивая их на муку.

Односторонность такого подхода к определению основы меновой стоимости очевидна. Он предполагает рассмотрение субъектов товарного обмена как потребителей, выступающих на рынке в роли покупателей, и их потребительские оценки закладываются в основу меновой стоимости. Но в отношениях товарного обмена активную роль играют производители, продающие товары. Эта роль представителями маржинализма учитывается явно недостаточно.

Указанная односторонность устраняется *теорией трудовой стоимости*. Согласно этой теории в основе меновой стоимости товаров лежит их стоимость, определяемая затратами труда на производство товаров. В самом деле, для любого производителя товара важны не его полезные свойства (ведь товар производится не для собственного потребления), а вложенные в него затраты факторов производства. Разнородность факторов, их различная роль и способ участия в процессе производства товаров обусловили учет затрат факторов через единую меру – затраты труда. На учете затрат труда товаропроизводителей в качестве основы меновой стоимости и сформировалась теория трудовой стоимости.

Данная теория все затраты на производство товара делит на затраты живого и овеществленного труда. *Затраты живого труда* определяются теми усилиями, той энергией, которые работники затрачивают на производство любого товара. *Овеществленный труд* предстает как прошлый труд, затраченный ранее при производстве средств производства. Стоимость товара (Ст) предстает как воплощение затрат овеществленного труда (Зот) и затрат живого труда (Зжт):

$$Ст = Зот + Зжт.$$

Если в нашем примере 2 мешка муки обменивается на 1 пару сапог, то это означает равенство затраченного на производство этих товаров труда. Получается, что меновая стоимость как количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой, предстает в виде внешнего проявления, *или формы*, стоимости.

Сказанное может дать основание считать, что теория трудовой стоимости, отражая производство и, соответственно, расчеты продавцов, игнорирует покупателей. На деле эта теория рассматривает стоимость товара в тесной связи с потребностями покупателей. Теория гласит, что стоимость, по которой товар продается на рынке, определяется не просто трудом товаропроизводителя, а *общественно-необходимым трудом*, то есть трудом, необходимость которого подтверждена на рынке через покупку товара. Это означает, что если товар не продан на рынке, то тем самым вложенный в него труд не признан общественно-необходимым.

6.3. Развитие товарного обмена и возникновение денег

Товарно-денежные отношения прошли длительный путь развития. Это развитие наиболее отчетливо проявилось в отношениях товарного обмена и формах стоимости.

История свидетельствует, что первой формой стоимости была *единичная, простая, или случайная, форма*. Она возникла тогда, когда товарный обмен и рыночные отношения еще только зарождались. Обмен был еще нетоварным, но случайно какое-то благо могло обмениваться на другое на эквивалентной основе по уже известной нам формуле:

$$xTa = yTb.$$

Формула указывает на то, что отраженные в ней товары играют разную роль. В данной записи формулы товар *a* предстает как товар, определяющий свою стоимость через товар *b*. Это означает, что второй

товар является товаром-эквивалентом. Особенность такого товара заключается в том, что его полезность проявляется не только в способности удовлетворять какую-то потребность, но и в том, что с его помощью определяется стоимость другого товара.

Последнее обстоятельство хорошо показывает, что рыночная стоимость определяется не только затраченным на производство товара трудом, но и потребительной стоимостью, или полезностью, товара для покупателя. В данном случае владелец товара *a* знает затраты своего труда, но не знает, сколько труда вложено в другой товар. Зато он видит полезность нужного ему товара, дает ей количественную оценку и тем самым определяет стоимость своего товара.

Второй формой стоимости была *полная*, или *развернутая*, форма. Она характеризовалась тем, что товар мог обмениваться на множество других товаров, что означало наличие у него множества эквивалентов. Это видно из формулы данной формы стоимости:

$$xTa = \left| \begin{array}{l} yTb \\ zTc \\ vTd \\ \text{и т.д.} \end{array} \right|$$

Такая форма стоимости возникла на довольно развитой стадии рыночных отношений, когда товарный обмен уже не носил случайный характер. Следовательно, и стоимость товара *a* определяется более точно, чем при первой форме стоимости. Но поскольку существует множество товаров-эквивалентов, сохраняются трудности при обмене, так как не всегда свой товар можно обменять на другой нужный товар.

Эти трудности разрешались с возникновением следующей – *всеобщей* формы стоимости. Для нее характерно выделение из товарной массы одного товара, ставшего всеобщим эквивалентом. Форма стоимости приобрела следующий вид:

$$\left. \begin{array}{l} xTa \\ yTb \\ zTc \\ \text{и т.д.} \end{array} \right| = mTe$$

В разных странах роль товара-эквивалента играли разные товары. Например, в древнем Вавилоне (2 тыс. лет до н.э.) таким товаром было зерно, в древнем Риме – скот, в том числе быки и бараны (например, 10 баранов приравнивались к 1 быку).

Здесь было достаточно приобрести товар-эквивалент и на него

можно приобрести любой другой товар. Но физическая форма товара-эквивалента не устраняла всех недостатков бартера – он не всегда обладал физической делимостью, мог быть не пригодным к накоплению, длительному хранению и т.д.

Вот почему развитие данной формы привело к возникновению *денежной* формы стоимости и обмена, при которой все товары приравнивались к определенному количеству денег (nM) по формуле

$$\left. \begin{array}{l} xTa \\ yTb \\ zTc \\ mTe \\ \text{и т.д.} \end{array} \right| = nM$$

Деньги представляют собой товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента. В отличие от товара-эквивалента, существующего при всеобщей форме стоимости, деньги имеют лишь одно функциональное назначение – быть товарным эквивалентом. В этом заключена потребительная стоимость денег как специфического товара.

Появление денег в результате развития товарного обмена, в свою очередь, явилось мощным фактором ускорения дальнейшего развития этого обмена и всей системы рыночных отношений, принявших характер товарно-денежных.

6.4. Функции денег. Закон денежного обращения

Сущность денег и их значение в развитии товарного обмена и производства наиболее отчетливо выявляется при рассмотрении их функций.

Первая функция денег – *мера стоимости* различных товаров. Приравнивая товар к определенному количеству денег, можно определить стоимость товара. Данную функцию деньги могут выполнять потому, что сами имеют стоимость, которая сравнивается со стоимостью товаров.

При выполнении функции меры стоимости деньги могут выступать как *идеальные*, то есть мысленно воображаемые. Это означает, что для определения стоимости товара не обязательно рядом с ним класть соответствующую сумму денег. Но все-таки за идеальными стоят *реальные* – настоящие деньги.

Определение стоимости товара через его приравнивание к определенному количеству денег означает установление цены товара. *Цена – это денежное выражение стоимости товара.*

Установлению цены способствует соответствующий *масштаб цен*, под которым понимается определенное весовое содержание золота в денежном знаке. К настоящему времени деньги утратили золотое содержание, но еще советский рубль после денежной реформы 1961 г. официально имел золотое содержание в 0,987 гр. золота.

Изменение масштаба цен ведет к девальвации или ревальвации денег. *Девальвация* означает уменьшение золотого содержания денежной единицы, а *ревальвация* – увеличение. Соответственно меняются цены на товары: при девальвации они растут, при ревальвации – снижаются, хотя стоимость товаров при этом не меняется.

В настоящее время произошла *демонетизация* золота, что означает его превращение в обычный товар и что оно перестало выполнять роль денег в рамках отдельных национальных хозяйств. Вместо него используются бумажные заменители, стоимость которых обеспечивается всей товарной массой в соответствии с равенством суммы денежных знаков (Д) с суммой цен товаров (ЦТ): $Д = ЦТ$. Так что деньги продолжают выполнять функцию меры стоимости товаров.

Вторая функция денег – быть *средством обращения*. Выполняя эту функцию, деньги выступают в роли посредника при обмене одного товара на другой.

В качестве средства обращения необходимы не идеальные, а *реальные* деньги, которые могут быть *наличными*, передаваемыми из рук покупателя в руки продавца, и *безналичными*, не предполагающими такую передачу.

С развитием данной функции связано возникновение монет и бумажных денег.

Монеты представляют собой денежные знаки в виде слитков металла определенной формы, веса и пробы.

Бумажные деньги – это официально удостоверенные знаки стоимости, которые сами стоимости не имеют, а лишь удостоверяют ее, обладая тем самым всеми свойствами денег.

Использование денег в качестве средства обращения должно подчиняться требованиям *закона денежного обращения*. Закон требует, чтобы в данный период времени количество денег в обращении (Кд) было прямо пропорционально сумме цен товаров, направляемых товарное обращение (ЦТ), и обратно пропорционально скорости оборота денежных знаков (О):

$$Кд = ЦТ / О.$$

Нарушение требований данного закона может вызвать такие отрицательные явления, как инфляция, дефляция и товарный дефицит.

Инфляция характеризуется обесценением денег и соответствующим ростом цен в результате выпуска денег в избыточном количестве.

Дефляция характеризуется недостатком денег в обращении и соответствующим понижением цен.

Товарный дефицит характеризуется недостатком товаров, необходимых для обмена на предлагаемые для этого деньги. Как правило, товарный дефицит возникает при отсутствии свободного ценообразования, являющегося необходимым атрибутом рыночного хозяйства.

Следующая функция денег заключается в их способности быть *средством накопления и образования сокровищ*. Она предполагает, что деньги выводятся из обращения и откладываются для того, чтобы накопить достаточно крупную сумму.

Выполнять данную функцию могут *реальные*, а не идеальные деньги. Причем для образования сокровищ наиболее подходящими являются золотые деньги, имеющие реальную стоимость и не подверженные инфляционному обесценению.

Очень часто деньги выполняют функцию *средства платежа*. В качестве такого средства деньги появляются спустя какое-то время после свершения сделки купли-продажи. Подобные сделки называют *кредитными*, так что деньги как средство платежа отражают отношения займа, возникающие по поводу продажи товаров в долг с отсрочкой платежа.

При продаже товаров в кредит вместо денег фигурирует платежное обязательство (вексель), в соответствии с которым покупатель обязан погасить долг в определенный срок. Погашая долг, деньги выполняют функцию средства платежа.

В качестве средства платежа деньги выступают и при возвращении взятых ранее ссуд – денег, отданных в долг. Эту функцию деньги выполняют и при выплате заработной платы, стипендий, налогов, при оплате жилья, коммунальных услуг и т.п.

Очевидно, что функцию средства платежа выполняют *реальные* деньги.

Возникновение функций денег как средства накопления и средства платежа расширяет действие закона денежного обращения. Он требует учета того, что часть денег может быть не нужна, если товары продаются в кредит, зато понадобятся дополнительные деньги для оплаты ранее купленных товаров или уже предоставленных услуг. Соответствен-

но, формула количества денег, необходимых для обращения, приобретает иной вид:

$$K_d = (ЦТ - K + П - В) / O,$$

где K – сумма цен товаров, проданных в кредит;

$П$ – сумма платежей, которым наступил срок;

$В$ – взаимно погашающиеся платежи, не требующие денег, так как происходит взаимный зачет долгов.

Рассмотренные функции деньги выполняют не только в рамках национальных хозяйств, но и на международном рынке, опосредуя товарно-денежные отношения между странами. В этой связи выделяется еще одна функция – функция *мировых денег*. Следует, однако, отметить, что мировыми могут быть не всякие деньги. В качестве таковых выступает золото, а также деньги тех стран, способность которых быть мировыми признана другими странами. Обычно такие деньги относят к разряду свободно конвертируемых валют. *Конвертируемость* означает обратимость денег либо в золото, либо в валюты других стран.

В заключение отметим, что возникновение мировых денег отражает довольно высокий уровень развития товарного производства и обмена, когда законы товарного хозяйства начинают действовать в международном масштабе.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое «товар» как экономическая категория? Чем товар отличается от нетовара?

2. Что такое стоимость товара и что лежит в ее основе? Чем подход маржиналистов к меновой стоимости отличается от теории трудовой стоимости?

3. Перечислите формы стоимости в их исторической последовательности. Отметьте особенности товаров, выполняющих роль эквивалента на различных стадиях развития товарного обмена.

4. Что такое деньги? Чем можно объяснить выдвигание золота на роль денег?

5. Перечислите функции денег в исторической и логической последовательности. С какой функцией денег связаны векселя?

6. В чем суть закона денежного обращения? Что произойдет, если при сумме цен товаров в 100 млрд р. и скорости оборота каждого денежного знака, равной 2, будет направлено в обращение денег: а) на 80 млрд р.; б) 40 млрд р.?

Глава 7. ЗАКОН СТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ЗАКОН ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Наряду с всеобщими законами, проявляющими свое действие во всех экономических системах, есть законы особенные, действующие в системах особого типа. К таковым относится закон стоимости, которой присущ только товарному хозяйству. В нем он является основным и лежит в основе хозяйственного механизма, подчиняя своим требованиям деятельность производителей товаров.

В данной главе нам необходимо раскрыть сущность закона стоимости, его действие и роль в товарном хозяйстве.

7.1. Стоимость как экономическое отношение.

Закон стоимости

В отличие от потребительной стоимости, стоимость не есть что-то осязаемое или зрительно воспринимаемое, хотя и воплощает вполне реальные затраты труда. Ее невозможно определить с помощью каких-то приборов и только в сопоставлении с другими товарами на рынке это можно сделать. Тем самым, если потребительная стоимость выражает отношение человека к вещи, имеющей для него полезность, то стоимость предстает как *экономическое отношение*, то есть как отношение между людьми.

Прежде всего стоимость отражает отношения *производства* – отношения, возникающие между производителями данного вида товара. Эти отношения требуют, чтобы каждый производитель какого-то товара учитывал затраты не только своего труда, как живого, так и овеществленного, но и затраты труда других производителей данного товара, так как на рынке товар продается не по индивидуальной, а по рыночной стоимости, воплощающей в себе затраты общественно-необходимого труда.

Общественно-необходимыми можно считать затраты на производство основной массы товаров необходимого качества. Такие затраты близки к средним, а это означает, что они возникают при средних условиях производства, то есть при средней квалификации работников и управленческого персонала, средней технической оснащенности производства, средних затратах живого труда, его продолжительности и интенсивности.

Более низкие затраты живого и овеществленного труда на данном предприятии обуславливают более низкую индивидуальную стоимость

товара по сравнению с рыночной. Продавая свой товар по рыночной стоимости, это предприятие получает дополнительную выгоду в виде разницы между общественной (рыночной) стоимостью и индивидуальной. Предприятие с более высокой индивидуальной стоимостью соответственно несет убыток.

Тем самым по поводу производства возникают *отношения внутриотраслевой конкуренции*, в ходе которой производители товара стремятся снизить его индивидуальную стоимость для того, чтобы, продавая товар по более низкой стоимости, завоевывать покупателей либо, имея низкую индивидуальную стоимость, продавать товар по общественной стоимости и получать дополнительный доход.

Общественную (рыночную) стоимость товара выявляют отношения обмена. Это как раз та стоимость, по которой продается основная масса предлагаемых на рынке товаров. Именно обмен указывает на соответствие или несоответствие с ней индивидуальных стоимостей товаров, продаваемых отдельными производителями.

Впрочем, обмен может не состояться по вине как производителей (продавцов), так и потребителей (покупателей). Если товары будут продаваться по стоимости, которая не удовлетворяет часть покупателей, испытывающих нужду в данном товаре, то не все они будут реализованы. Часть товаров может быть не реализована, если они предлагаются в количестве, превышающем потребность в них. Обмен, таким образом, подтверждает или не подтверждает общественную необходимость вложенного в товары труда.

Мы уже знаем, что в товарном хозяйстве через обмен осуществляется и распределение. В данном случае речь идет о распределении произведенных товаров в соответствии с существующими в обществе потребностями в нем. Здесь распределение выступает как часть производства, ведь доведение произведенных товаров до потребителей есть не только их распределение, но и услуга, оказание которой есть момент производства. Такая услуга предполагает соответствующие затраты труда, которые также формируют стоимость товара.

Что касается потребления, то в нем стоимость, в отличие от потребительной стоимости, никак себя не проявляет. В процессе потребления дается оценка качеству товаров, их потребительским свойствам — тем свойствам, которые характеризуют товар как потребительную стоимость. Лишь на рынке, то есть в сфере обмена, потребитель может получить представление о стоимости товара.

Таким образом, можно видеть, что *закон стоимости* выражает

объективную необходимость производства, обмена и распределения товаров по их общественной (рыночной) стоимости, определяемой затратами общественно-необходимого труда.

7.2. Закон стоимости как закон цен

Стоимость проявляется через цены как свое денежное выражение. Вся сложность экономических отношений, складывающихся по поводу стоимости, в конечном итоге концентрируется в цене. Не удивительно поэтому, что экономикс как направление экономической теории отошла от изучения проблемы стоимости, сконцентрировав все внимание на вопросах цен и ценообразования.

Однако исключать стоимость из экономического анализа нельзя. Дело в том, что, несмотря на проявление стоимости через цену, стоимость и цена одного и того же товара не всегда совпадают. Более того, количественное совпадение цены и стоимости в экономической жизни предстает как исключение, а не правило. Особенно это характерно для современной экономики с ее огромной массой и постоянно меняющейся номенклатурой товаров.

Основные причины отклонения цен от стоимости заключены в соотношении спроса и предложения на рынках тех или иных товаров. Понятия «спрос» и «предложение» относятся к разряду ключевых в теории рыночной экономики.

В самом общем смысле *спрос есть денежное выражение потребности в том или ином товаре*. С учетом существующей потребности в товаре потребитель выделяет на его приобретение некоторую сумму денег, которая и определяет его спрос на данный товар. Совокупность спросов отдельных покупателей образует общий спрос на него. Он предстает в виде того *количества товара*, которое все его покупатели готовы приобрести при данной цене за тот или иной период времени.

Это количество может не всегда совпадать с потребностью людей в данном товаре, поскольку отражает их покупательную способность. Тем не менее, именно общий спрос на товар выражает общественную потребность в нем, на которую должна реагировать цена: выше спрос при прочих неизменных условиях – выше цена и наоборот.

Предложение есть то количество товаров, которое продается на рынке данного товара. Оно является ни чем иным, как реализацией возможностей производства в деле удовлетворения потребности общества в данном товаре. Если спрос зависит от возможностей потребителей, то предложение – от возможностей товаропроизводителей. После-

дние определяются тем, сколько и какие ресурсы будут направлены на производство того или иного товара, что, в свою очередь, зависит от потребностей общества в данном товаре, проявляемом через спрос. Получается, что в рыночной экономике предложение реагирует на спрос.

Непосредственно производители реагируют на *цены*, зависящие от соотношения спроса и предложения. Повышенный спрос на товар при небольшом его предложении ведет к росту цены. Высокая цена здесь отражает высокую оценку покупателями потребительной стоимости товара. Но поскольку стоимость есть воплощение затрат живого и овеществленного труда товаропроизводителей, то она может оказаться ниже цены в случае, если спрос на товар высокий. Возможно и противоположное, товар имеет большую стоимость, но пользуется небольшим спросом. В этом случае цена товара оказывается ниже стоимости.

Если бы цены всех товаров совпадали с их стоимостью, это означало бы совпадение объема и ассортимента произведенных товаров с объемом и структурой потребностей в них. В условиях стихийного развивающегося хозяйства это невозможно.

В целом отклонение цен от стоимости обусловлено изменениями в условиях производства и потребления, прежде всего в возможностях производства данного товара и в потребностях в нем. Если эти все условия и возможности остаются неизменными, то цена совпадает со стоимостью. Однако такое происходит в отношении некоторых товаров и в течение некоторого времени. В отношении же основной массы товаров наблюдается отклонение цен от стоимости. Но если это отклонение отражает не временные, конъюнктурные изменения, то оно обуславливает и соответствующее изменение стоимостей разных товаров.

Цена, таким образом, не является пассивным отражением стоимости. Наоборот, поскольку в экономике все взаимосвязано и производство одного товара оказывается в зависимости от других товаров, особенно от цен на факторные товары, то изменение цены влияет на стоимость товаров.

В целом же на рынках различных товаров в каждый данный момент существует одна из трех ситуаций: на рынке одних товаров цена равна стоимости, на других она выше стоимости, на третьих – ниже. Но если взять сумму цен проданных товаров, то она окажется равной сумме их стоимостей или совокупной стоимости:

$$\sum Ц = \sum Ст.$$

В этом равенстве заключено одно из проявлений закона стоимости как *закона сохранения стоимости*.

Совокупная стоимость произведенных за определенный период времени и доставленных на рынок товаров не исчезает, несмотря на колебания цен, и не возникает откуда-то помимо производства. Она сохраняется, перераспределяясь между покупателями и продавцами в зависимости от соотношения цен и стоимостей отдельных товаров. На рынках товаров с ценами выше стоимости продавцы присваивают дополнительную стоимость за счет того, что на рынках с ценами ниже стоимости другие продавцы ее теряют.

Посредниками в таком перераспределении выступают покупатели с их деньгами как товарными эквивалентами. Покупая товары на рынках с пониженными ценами, они присваивают дополнительную стоимость, которую отдают продавцам на рынках с ценами выше стоимости. Получается, что, несмотря на наличие неэквивалентного обмена на рынке, вся стоимость, созданная в процессе производства, через куплю-продажу оказывается в руках потребителей, а у продавцов-производителей остается ее денежный эквивалент в виде суммы доходов, величина которых у одних конкретных производителей может быть больше, а у других меньше созданной ими стоимости.

Таким образом, закон стоимости предполагает, что от отклонения цен от стоимости *не выигрывают* ни потребители, ни производители, взятые в целом в их совокупности. Но если взять производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) отдельных товаров, то некоторые из них могут выигрывать на отклонении цен от стоимости, присваивая дополнительную стоимость, а некоторые – проигрывать, теряя часть стоимости.

7.3. Роль закона стоимости в товарном хозяйстве

Будучи основным законом товарного хозяйства, закон стоимости играет значительную роль в его развитии.

Поскольку стоимость создается в процессе производства, то закон стоимости предстает, прежде всего, как *закон товарного производства*. Здесь он выполняет роль *стимулятора*. Эта роль обусловлена тем, что под воздействием данного закона производители вынуждены учитывать не только индивидуальную, но и общественную (рыночную) стоимость своих товаров и поддерживать первую на уровне второй для того, чтобы не нести потерь от продажи произведенных товаров. Для многих товаропроизводителей возможность получения дополнительной выгоды служит стимулом для понижения индивидуальной стоимости своих товаров.

Важнейшим фактором понижения стоимости является *рост производительности труда*, определяемой производительной силой труда и производительной силой вещественных факторов производства. Как этот фактор влияет на стоимость, можно рассмотреть на простом примере. Предположим, производительность труда, производящего какой-то товар, возросла в два раза. В результате за час работы вместо одной штуки товара стали производить две. Иными словами, за час производится в два раза больше потребительных стоимостей. Но если мы говорим о росте производительности живого труда, то это означает увеличение количества товаров при неизменных затратах такого труда. Эти затраты создают прежнюю величину стоимости, только теперь она распадается на вдвое большее количество товаров.

Стимулирующая роль закона стоимости тесно связана с его ролью регулятора *производства и потребления*.

В отношении производства эта роль проявляется через отклонение цен товаров от их стоимости. Если цены и стоимость совпадают, это указывает на то, что производство данного товара соответствует общественным потребностям и такое положение требует сохранения. Если цены поднимаются выше стоимости, это свидетельствует о недостатке нужных обществу товаров. Такой недостаток устраняется благодаря тому, что производство дефицитных товаров дает их производителям дополнительный доход в виде разницы между повышенной ценой и стоимостью. Этот доход, в свою очередь, дает средства для привлечения дополнительных факторов, необходимых для увеличения объемов производства.

Кроме того, высокий уровень цен привлекает производителей других товаров, особенно тех, цены на которые опустились ниже стоимости. Производство дорогих товаров увеличивается, но соответственно растет их предложение, так что цены начинают понижаться и уравниваются со стоимостью. Этому способствует и понижение спроса при повышении цен. Так что закон стоимости влияет и на потребление товаров.

Иная ситуация возникает при ценах более низких, чем стоимость. Производство в этом случае становится невыгодным и его объемы сокращаются, тем более, что многие производители переключаются на производство более дорогих товаров. Уменьшение предложения дешевых товаров влечет повышение их цен, чему способствует и увеличение спроса на ставшие более дешевыми товары. В результате цены постепенно сравниваются со стоимостью и в отрасли устанавливается равновесие.

Играя роль регулятора производства и потребления, закон стоимости одновременно действует как *распределитель* ресурсов и произведенных товаров. Он способствует распределению ресурсов между отраслями, в результате чего часть ресурсов из отраслей, производящих избыточное количество товаров, переходит в отрасли с недостаточным производством товаров. Под воздействием изменений в спросе и предложении товаров и соответствующих цен идет распределение произведенных товаров между покупателями как потребителями товаров

Распределение ресурсов и произведенных товаров идет на основе учета общественных потребностей и ресурсных возможностей. Так что закон стоимости играет и *учетную роль*. Он заставляет предприятия учитывать стоимость товаров, как индивидуальную, так и общественную, сравнивать их и принимать соответствующие решения.

Учетная роль закона стоимости делает стоимость *мерилом богатства*, представляющего собой всю совокупность имеющихся в обществе товаров. Но поскольку стоимость проявляется через цены, то именно они используются для измерения национального богатства.

В процессе своего действия закон стоимости оказывает *дифференцирующее* влияние на товаропроизводителей. Закон приводит к тому, что более эффективно работающие производители получают дополнительный доход, служащий источником роста их богатства. Менее эффективно работающие производители несут убытки, то есть теряют накопленное ими прежде богатство и разоряются. Тем самым закон стоимости осуществляет своего рода насильственную отбраковку товаропроизводителей, освобождая сферу производства от неэффективно работающих производителей, обеспечивая общую эффективность производства. В этой связи экономическая теория отмечает *санирующую роль закона стоимости*.

Дифференцирующее воздействие закона стоимости проявляется и на международном уровне в отношении целых государств. Более развитые и продвинутые, с точки зрения развития товарно-денежных отношений, страны в результате международного товарного обмена экономически усиливаются и становятся богаче, а страны с неразвитыми товарно-денежными отношениями относительно их становятся беднее и оказываются в подчиненном положении.

Таким образом, знакомство с сущностью и действием закона стоимости дало нам общее представление о действии хозяйственного механизма рыночной экономики.

Контрольные вопросы и задания

1. Какой труд можно считать общественно-необходимым с точки зрения его производительности и интенсивности? Которая из трех групп товаропроизводителей имеет затраты труда на уровне общественно-необходимых: производящая 10% всего объема продаваемого на рынке товара, 20% или 70%? Обоснуйте ответ.

2. В чем суть закона стоимости? Как он себя проявляет в сферах производства и обмена?

3. Объясните, почему цены отклоняются от стоимости. Противоречит ли это закону стоимости? Обоснуйте ответ.

4. В чем проявляется стимулирующая роль закона стоимости? В результате повышения производительности труда и роста числа работников на предприятии количество товаров, производимых в течение часа, увеличилось в 2 раза, а вся созданная за час стоимость возросла в 1,2 раза. Определите, какой стала стоимость единицы товара.

5. Как проявляется регулирующая роль закона стоимости? Что является объектом регулирования?

6. В чем заключается санирующая роль закона стоимости и какие социально-экономические следствия она может вызвать?

Глава 8. ТРУД И КАПИТАЛ В ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В товарном производстве особое место занимают общественные факторы производства – труд и капитал. Это место обусловлено системообразующей ролью экономических отношений по поводу труда и капитала – именно они определяют содержание и характер всей экономической системы. Анализ этих отношений и их роли в рыночной экономике посвящена данная глава.

8.1. Социально-экономические особенности труда в товарном производстве

Под *трудом* как фактором производства понимается особая целесообразная деятельность людей, направленная на создание необходимых обществу благ. В качестве такой деятельности труд существует во всех экономических системах. Специфика того или иного типа системы экономических отношений обуславливает свои особенности труда как фактора производства и носителя этих отношений.

Так, в товарном хозяйстве труд одновременно является общественным и частным.

Первая особенность труда связана с его специализацией и соответствующим разделением труда товаропроизводителей. Труд отдельных производителей предстает как часть общественного труда, создающего общественный продукт. Он является трудом для удовлетворения потребностей других людей, то есть *трудом на общество*.

При этом труд одного производителя оказывается связанным с трудом других, что характеризует *обобществление труда*. Благодаря обобществлению труда экономика превращается в единую общенациональную систему, именуемую в экономической теории народным хозяйством. Так что системность экономики, ее народнохозяйственный характер обеспечиваются обобществлением труда, обусловленным развитием товарного производства.

Вторая особенность труда заключается в том, что он выступает как труд обособленных, экономически самостоятельных товаропроизводителей, имеет *частный характер*.

В основе этого характера труда лежит частная собственность на капитал как фактор производства и на производимый товар. Она обуславливает то, что производство того или иного товара является частным делом владельца капитала как товаропроизводителя. Лишь рынок через покупку товара признает труд его производителя общественным – трудом на общество. Но произведенный товар могут не купить на рынке, что означает его непризнание обществом. В этом случае вложенный в него труд так и остается частным.

Следующая характерная особенность труда в товарном производстве заключается в его *подчиненном положении* по отношению к капиталу. Это обусловлено прежде всего тем, что именно собственность на капитал как фактор производства определяет собственность на произведенный товар, и именно собственники товаров, включая деньги как товар-эквивалент, являются субъектами рынка. Отсутствие капитала обуславливает и отсутствие возможности выхода на рынок с произведенным товаром. В этом случае единственным товаром, который можно продать, становится способность человека к труду, то есть *рабочая сила*. Покупателем такого товара становится владелец капитала, достаточно крупного, чтобы привлекать для обеспечения его функционирования дополнительную рабочую силу.

Таким образом, труд, если его рассматривать в системе социально-экономических отношений, оказывается либо свободным, либо наемным.

Свободным является труд собственников капитала, которые сами определяют условия труда, его напряженность и продолжительность. Товарный характер производства обуславливает такую особенность данного труда как его единство с *предпринимательской деятельностью*. Эта деятельность включает выбор вида товара, который нужно производить, организацию производства такого товара и его реализацию.

Подобное единство труда и предпринимательской деятельности характерно для *мелкотоварного производства*, именуемого простым товарным производством. Его представителями являются ремесленники, фермеры (крестьяне), торговцы.

При достаточно крупных размерах капитала необходимый для его использования труд может быть возложен на наемных работников, а за собственниками капитала остается чисто предпринимательская деятельность. Так возникает *отделение труда работников от предпринимательской деятельности*, отражающее отношения найма.

Наемный труд возникает при трех основных условиях.

Первое условие. *Личная свобода работников* как собственников своей рабочей силы, которая позволяет им распоряжаться ею по своему усмотрению, в том числе продавать на рынке труда. Такой возможностью не обладали в свое время ни рабы, ни крепостные крестьяне, так как не были лично свободны.

Второе условие. *Лишение работников собственных средств производства в виде земли и капитала, а также средств существования*. Так, в свое время развитию наемного труда способствовало освобождение крепостных крестьян без земли. Мы также знаем уже, что могут лишиться собственных средств производства и разорившиеся в результате действия закона стоимости мелкие товаропроизводители.

Третье условие. *Сосредоточение крупного капитала как фактора производства в руках отдельных людей, именуемых капиталистами*. Этот процесс получил название «*первоначальное накопление капитала*». В результате данного процесса появляются владельцы крупных капиталов, не способные обеспечить его функционирование собственным трудом без привлечения наемных работников.

В целом, отношения найма возникают при наличии, с одной стороны, массы людей, лишенных собственных средств производства и средств существования и обладающих лишь рабочей силой, потому вынужденных идти в наем, а с другой – крупных капиталов, требующих для своего функционирования значительных затрат труда. Сам характер данных отношений обуславливает *подчиненное положение труда по*

отношению к капиталу – ведь именно владельцы капитала нанимают носителей труда, а не собственники рабочей силы нанимают капитал.

8.2. Рабочая сила как товар

Отношения найма предполагают предварительную сделку между работником и собственником капитала о предоставлении в распоряжение второго рабочей силы первого за определенную плату. С точки зрения отношений собственности, рабочий как владелец рабочей силы передает право ее использования, распоряжения и присвоения результатов ее использования владельцу капитала. По существу, это не что иное, как сделка *купли-продажи рабочей силы как товара*.

Существование рабочей силы как товара означает наличие у нее таких, присущих всем товарам свойств, как стоимость и потребительная стоимость.

Стоимость товара рабочая сила определяется вложенными в ее производство затратами. Прежде всего это затраты на необходимые рабочему и его семье средства существования: продукты питания, одежду, обувь, жилье и т.п. Кроме того, стоимость определяется затратами на образование рабочего, как общее, так и профессиональное. Рабочий для восстановления своей способности к труду должен отдыхать, иметь свободное время. При заболевании он должен лечиться, оплачивая соответствующие услуги врачей. Поэтому его затраты на отдых, культурное времяпрепровождение, на здравоохранение включаются в стоимость его рабочей силы. Наконец, в стоимость данного товара включаются и затраты на содержание детей рабочих, их воспитание и образование как будущих работников, готовых прийти на смену своим родителям.

Производство рабочей силы отдельных работников предстает как составная часть воспроизводства совокупной рабочей силы общества, или совокупного работника. Те средства, которые необходимы для этого процесса, образуют *рабочий фонд общества*, или фонд жизненных средств рабочего населения.

Потребительная стоимость товара рабочая сила может себя проявить лишь в процессе ее потребления, то есть в процессе труда. Ее полезность оценивается покупателем – владельцем капитала. Для последнего эта полезность заключается прежде всего в способности рабочей силы производить нужный товар.

Но очевидно, что только этим ее полезность ограничиться не может. Ведь производство организуется владельцем капитала ради дохода, получаемого от продажи произведенных товаров. Причем такое произ-

водство для владельца капитала приобретает экономический смысл, если стоимость произведенных товаров превышает стоимость затраченных факторов производства этих товаров, то есть если получается дополнительная, или *прибавочная*, стоимость. Собственно, ради нее владелец капитала и организует производство товаров.

Поскольку прибавочная стоимость – это часть стоимости производимого товара, то она также создается трудом. Значит, рабочий, создавая стоимость товара, создает и прибавочную стоимость. В этой способности создавать прибавочную стоимость заключается главная полезность рабочей силы для владельца капитала.

Ценой столь специфического товара, как рабочая сила, является *заработная плата*. Она предстает как *денежное выражение стоимости рабочей силы*.

Наемный труд применяется на сравнительно крупных предприятиях, которые в условиях товарно-денежных отношений имеют преимущества перед мелкими и вытесняют их из многих сфер производства. Так что с развитием товарного производства возрастает доля наемного труда в совокупном труде. Это, в свою очередь, обуславливает социально-экономическую значимость отношений между владельцами капитала и наемными рабочими. Центральное место в этих отношениях занимают отношения, касающиеся производства и распределения стоимости производимых товаров, включая прибавочную стоимость.

8.3. Процесс труда как процесс производства стоимости и прибавочной стоимости

Процесс производства любого товара требует использования всех трех факторов производства : земли, труда и капитала и соответствующей его организации. Использование наемного труда предполагает, что функцию организации производства выполняет владелец капитала непосредственно либо опосредованно через передачу факторов в распоряжение специалистов по управлению – менеджеров.

Мы уже знаем, что организация и управление производством, будучи функцией *предпринимательской деятельности*, предполагает выбор сферы производства, приобретение необходимых для этого факторов, включая наем работников, соединение факторов в едином производственном процессе, обеспечение бесперебойности этого процесса и продажу произведенных товаров. Сейчас мы предполагаем, что выбрана какая-то сфера деятельности, приобретены необходимые факторы в

нужном количестве. Остается обеспечить процесс производства так, чтобы был произведен товар вместе со стоимостью и прибавочной стоимостью.

Допустим, в качестве сферы предпринимательской деятельности избрана текстильная промышленность, а точнее, – производство ткани из хлопка. Для обеспечения процесса производства приобретен хлопок, исходя из того, что в течение смены один работник-ткач способен переработать 200 кг хлопка. Хлопок куплен по стоимости 1 р. за 1 кг. Куплены ткацкие станки, стоимость износа каждого из них в течение смены составляет 40 р. Наконец, наняты рабочие, способные обслуживать эти станки, перерабатывать хлопок в пряжу и затем в ткань, за что по договору каждый из них должен получить за смену заработную плату в 30 р. Получается, что в расчете на одного рабочего авансирована сумма в 270 р. в день.

До того как приступить к рассмотрению самого процесса производства, напомним, что этот процесс осуществляется под контролем собственника капитала или его управляющего. Как собственник капитала, он становится и собственником произведенного товара. Рабочие могут рассчитывать только на зарплату.

При анализе процесса труда следует учитывать его *двойственный характер*. Одновременно он предстает как труд конкретный и как труд абстрактный.

Будучи *конкретным*, труд создает потребительную стоимость товара со всеми его физическими свойствами и качествами. В данном случае конкретный труд обеспечивает переработку хлопка в ткань с помощью ткацкого станка. Тем самым он обеспечивает перенос стоимости станка и хлопка на готовый продукт – ткань. В нашем примере за смену переносится одним рабочим 200 р. стоимости хлопка и стоимость износа станка на сумму 40 р. Так что вся перенесенная стоимость составляет в расчете на одного рабочего 240 р. Эта стоимость является старой, так как она была создана еще при производстве хлопка и станков до того, как произведена ткань.

Одновременно труд является *абстрактным*, выступая в виде затрат энергии работника, его мускулов, нервов и т.д. Как таковой он создает новую стоимость. Можно предположить, что каждый ткач создает новую стоимость в размере 60 р.

Таким образом, величина созданной одним работником стоимости составляет 300 р., которые складываются из старой стоимости в 240 р. и новой стоимости в 60 р. Разница между этой стоимостью и авансирован-

ной стоимостью (270 р.) образует прибавочную стоимость в 30 р. Последняя вместе с выручкой от продажи ткани присваивается собственником капитала.

В целях лучшего понимания процесса производства стоимости и прибавочной стоимости мы абстрагировались от той части стоимости товара, которая создается трудом по организации и управлению производством, по доставке и продаже товара потребителю.

Рассмотренный пример показывает, что труд наемных работников делится на две части. Одна часть создает стоимость, равную стоимости их рабочей силы, другая – прибавочную стоимость. Это означает деление труда на *необходимый* и *прибавочный*. Соответственно на необходимое и прибавочное время делится и рабочий день. Результат необходимого труда достается рабочему в виде заработной платы, а прибавочного – владельцу капитала.

Для последнего как покупателя рабочей силы особую ценность представляет ее способность создавать стоимость больше собственной на величину прибавочной стоимости. Однако эта способность может зависеть и от вещественных факторов производства.

Исходя из рассмотренного ранее примера, предположим, что на предприятии начали применять новые ткацкие станки в 2 раза более производительные, чем прежние. В этом случае работник за смену переработает не 200, а 400 кг хлопка и соответственно перенесет на готовый продукт стоимость, равную 400 р. Если допустить, что новые станки являются более дорогими и стоимость износа каждого из них за смену составит 80 р., а работающий на нем рабочий осуществляет все те же затраты труда и производит ту же новую стоимость в 60 р., получая за смену 30 р. в виде заработной платы, то вся созданная за смену стоимость составит 540 р. ($400+80+60$). Можно предположить, что 1 кг хлопка превращается в 1 м ткани, значит, за смену работник производит 400 м ткани стоимостью 1,35 р. за метр, а не 1,5 р., как прежде. Если рыночная стоимость, по которой ткань продается, не изменилась и осталась на уровне 1,5 р. за метр, тогда разница между авансированной стоимостью ($400+80+30$) и выручкой от продажи ткани, созданной одним рабочим за смену (600), составит 90 р.

Эта разница называется прибавочной стоимостью. Получается, что прибавочная стоимость, созданная трудом рабочего, равна 30 р., а 60 р. – прибавочная стоимость, созданная более производительной техникой. На деле 60 р. это разница между рыночной и индивидуальной стоимостью товара, то есть *дополнительный доход*, являющийся частью

чистого дохода предприятия как разницы между выручкой и затратами факторов производства.

Дополнительный доход можно рассматривать как дополнительную, или избыточную прибавочную стоимость. Но при этом следует иметь в виду, что если у большинства производителей данного товара вследствие применения столь же производительной техники индивидуальная стоимость таким же образом понизится, это приведет к уменьшению общественной стоимости и исчезновению избыточной прибавочной стоимости у данного товаропроизводителя. Чтобы вновь ее получать, надо применять еще более производительную технику. Таким образом, более эффективные вещественные факторы производства предстанут как условие получения избыточной прибавочной стоимости.

Данное обстоятельство приводит к тому, что возможность получения избыточной прибавочной стоимости становится мощным *стимулятором* роста производительности труда на предприятиях.

8.4. Капитал как самовозрастающая стоимость

Итак, приобретение капитала как фактора производства в объеме, превышающем возможность собственника самому обеспечивать его функционирование, заставляет последнего использовать для этого наемных рабочих. Это предполагает наличие у него денежных средств, достаточных для такого найма. Предназначенные для найма рабочих, или покупки их рабочей силы, денежные средства оказываются тесно связанными с капиталом, образуя единство, обозначенное в экономической теории понятием «авансированный капитал».

Под *авансированным капиталом* понимаются средства, предназначенные для производства и получения прибавочной стоимости. Обычно здесь подразумевают денежные средства, используемые для приобретения вещественных факторов производства и найма рабочих, способных в процессе производства создать товар, реализация которого позволяет получить доход, содержащий прибавочную стоимость.

В данном случае понятие «капитал» выходит за рамки понятия «капитал как фактор производства». Оно имеет более широкое и вместе с тем специфическое экономическое содержание. *Капитал предстает как стоимость, приносящая прибавочную стоимость*, – как самовозрастающая стоимость.

Экономическая сущность капитала как самовозрастающей стоимости выражается формулой: $D - T - D'$, которая получила название *всеобщей формулы капитала*.

Внешне она похожа на формулу товарного обмена, осуществляемого с помощью денег: $T - D - T$, поскольку имеет те же элементы – товар (Т) и деньги (Д) и фазы обращения – $(T - D)$ и $(D - T)$. Но у формул есть весьма существенные различия, указывающие на принципиальную разницу между деньгами как средством обращения и деньгами как капиталом.

1. Деньги как средство обращения опосредует движение товаров, тогда как *движение денег как капитала опосредуется товаром*, который нужен только для того, чтобы обеспечить самовозрастание капитала.

2. Стоимость денег как капитала, с которой начинается его движение, *меньше* стоимости денег, завершающих движение капитала, на величину прибавочной стоимости. (Штрих во всеобщей формуле капитала означает прибавочную стоимость.) В формуле товарного обращения стоимость товара, стоящего в начале формулы, равна стоимости товара, стоящего в конце, что соответствует требованиям закона стоимости. Зная, как создается прибавочная стоимость, мы можем сказать, что использование денег как капитала также не нарушает требований закона стоимости. Парадокс всеобщей формулы капитала объясняется способностью рабочей силы создавать стоимость больше собственной стоимости.

3. Разный порядок одних и тех же символов в данных формулах указывает на *разные цели* использования денег. В одном случае они необходимы для того, чтобы в обмен на свой товар приобрести другой товар в целях потребления. Здесь цель использования денег – получение товара как вещи, способной удовлетворять те или иные потребности. Во втором случае деньги используются для получения новых денег с той же полезностью, но больших по объему. Иными словами, здесь *цель – получение прибавочной стоимости*.

4. Движение денег как товарного эквивалента завершается с приобретением нужного их владельцу товара, они уходят из рук их владельца навсегда. Движение денег как капитала не прекращается – лишь на время они покидают своего владельца, затем возвращаются к нему и вновь направляются в обращение для получения новой прибавочной стоимости. Движение денег как капитала оказывается *непрерывным*.

Таким образом, анализ формулы денег как капитала и ее сравнение с формулой товарного обращения хорошо показывает экономическую сущность капитала как самовозрастающей стоимости, находящейся ради этого самовозрастания в постоянном движении.

Рассмотрение капитала как самовозрастающей стоимости пока-

зывает, что разные его части по разному участвуют в создании стоимости и прибавочной стоимости. В этой связи в теории трудовой стоимости он делится на две части – на постоянный и переменный.

К *постоянному капиталу* относится та часть авансированной стоимости, которая воплощается в средствах производства и которая без изменения переносит свою стоимость на производимый продукт. Это станки, машины, оборудование, сырье, вспомогательные материалы и т.д.

К *переменному капиталу* относится та часть авансированной стоимости, которая используется для приобретения рабочей силы, создающей стоимость больше собственной стоимости на величину прибавочной стоимости. Получается, что эта часть авансированной стоимости в процессе производства возрастает на величину прибавочной стоимости.

Таким образом, если величину постоянного капитала обозначить буквой C , переменного – буквой V , а прибавочную стоимость – буквой M , то стоимость выступит как сумма затрат постоянного и переменного капитала и прибавочной стоимости: $C + V + M$. Поскольку постоянный капитал есть ни что иное как овеществленный в средствах производства труд, то стоимость товара предстает так же, как сумма овеществленного труда и вновь созданной стоимости: $C + (V + M)$.

Особая роль переменного капитала в создании прибавочной стоимости выражается через норму прибавочной стоимости:

$$M' = M/V.$$

Она указывает на соотношение между прибавочной стоимостью и переменным капиталом во вновь созданной стоимости и на то, как вновь созданная стоимость делится между рабочими и владельцами капитала.

Данная формула, будучи связанной с формулой стоимости, лаконично, но достаточно отчетливо указывает на то, что отношения труда и капитала – это прежде всего отношения, касающиеся производства стоимости и ее распределения. Владелец капитала, присваивая произведенный продукт как свою собственность, делится с рабочим частью содержащейся в товаре вновь созданной стоимостью. Одна ее часть идет рабочему в виде заработной платы, другая остается у капиталиста в виде прибавочной стоимости.

Контрольные вопросы и задания

1. Какой труд в товарном хозяйстве предстает как свободный и какой как наемный? Как эти виды труда связаны с предпринимательской деятельностью?

2. При каких условиях возникает наемный труд? Приведите примеры, свидетельствующие о формировании наемного труда в современной России.

3. Чем характеризуется рабочая сила как товар? Чем определяется стоимость и в чем заключается потребительная стоимость товара «рабочая сила»?

4. Объясните, какое значение имеет деление труда на конкретный и абстрактный для понимания процесса создания стоимости и прибавочной стоимости. Определите величину созданной в течение часа прибавочной стоимости, если за это время при ее производстве израсходованы средства производства на сумму 60 р., начислена заработная плата в 20 р. и создана новая стоимость в 40 р.

5. Перечислите известные вам определения капитала. Раскройте экономическое содержание каждого из этих определений.

6. По каким признакам капитал делится на постоянный и переменный?

7. Какие отношения скрываются за формулой стоимости товара и нормы прибавочной стоимости?

Глава 9. ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

Главенствующая роль капитала в товарном хозяйстве обуславливает необходимость отдельного рассмотрения того, как капитал себя сохраняет и возрастает. Нам предстоит это сделать не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне всего общества, что позволяет видеть новые явления, определяющие тенденции развития товарного хозяйства.

9.1. Кругооборот капитала и прибыль

Подход к капиталу как к самовозрастающей стоимости показывает, что возрастание капитала возможно при его непрерывном движении. Движение капитала предстает в различных его *функциональных формах*.

Вначале он выступает в *денежной форме* – в виде определенной суммы денег, предназначенной для приобретения факторов производства товарного продукта. После того как факторы приобретены, капитал принимает *производительную форму*. Из процесса производства капитал выходит в *товарной форме*, из которой возвращается в исходную денежную форму.

Движение капитала, предполагающее последовательную смену им своих функциональных форм, характеризует *кругооборот капитала*. Это движение можно представить в виде следующей формулы, которая предстает как формула кругооборота капитала:

$$Д - \text{Тфп} \dots \text{П} \dots \text{Т}' - Д'.$$

Формула показывает, что вначале капитал в виде денег (Д) используется для покупки необходимых факторных товаров (Тфп). Затем в процессе производства (...П...) создается товар (Т'), стоимость которого содержит прибавочную стоимость ('). Товар реализуется и получают деньги (Д'), величина которых превышает первоначальную сумму на прибавочную стоимость. На этом движение капитала не прекращается, деньги снова идут на факторные рынки и кругооборот повторяется.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся кругооборот капитала называется его *оборотом*, а период, в течение которого направленный в оборот капитал возвращается вместе с прибавочной стоимостью, называется *временем кругооборота капитала*.

В процессе кругооборота капитала прибавочная стоимость принимает форму *прибыли*. Применительно к отдельным товарам она предстает как разница между ценой товара и затратами капитала, вошедшими в стоимость товара. Эти затраты предстают как *издержки производства* товара. Цена товара, таким образом, предстает как сумма издержек производства этого товара и прибыли, приносимой этим товаром.

Отношение прибыли (Р) к авансированному капиталу (С+V), выраженное в процентах, характеризует норму прибыли Р:

$$P' = P \times 100\% / (C+V).$$

Подобно тому, как цена выступает в виде денежного выражения стоимости товара, так и прибыль есть внешняя *форма проявления прибавочной стоимости*. Но если прибавочная стоимость зависит от производства, то прибыль конкретного предприятия зависит также и от обмена, в частности, от существующей на рынке данного товара цены. Так что понятие «прибыль» предстает как категория производства и обмена.

В экономической теории существуют две основных трактовки источников прибыли.

Первая указывает на то, что источником прибыли является «работа» всех трех факторов производства. Прибыль предстает как сумма разностей между доходами, приносимыми каждым фактором производства и расходами на их приобретение и использование. Особое значение в ее формировании придается предпринимательской деятельности, от которой зависит степень эффективности комбинации факторов и их ис-

пользования. Характерным для факторного подхода является отождествление прибыли и прибавочной стоимости – эти понятия оказываются тождественными.

Вторая трактовка, основанная на теории трудовой стоимости, указывает на прибавочную стоимость, создаваемую живым трудом, как на источник прибыли. Вместе с тем в этой трактовке наряду выделением труда как фактора прибыли, отмечается зависимость прибыли и от других факторов производства. Например, если происходит экономия на вещественных факторах производства, то при данных затратах живого труда может быть получена дополнительная прибыль. Эта дополнительная прибыль есть не что иное, как уже рассмотренная ранее разница между рыночной и индивидуальной стоимостью, то есть избыточная прибавочная стоимость. Так что эти несовпадения между прибылью и прибавочной стоимостью возможны лишь на уровне отдельных предприятий. Если же взять экономику в целом, то сумма произведенных на всех предприятиях прибавочных стоимостей будет равна сумме прибылей, полученных предприятиями: $M = P$.

Получение предприятиями прибыли является необходимым условием воспроизводства капитала, что мы увидим в следующем параграфе.

9.2. Воспроизводство капитала

Подход к капиталу как к самовозрастающей стоимости показывает, что возрастание капитала возможно при его непрерывном движении. Капитал в соответствующей функциональной форме должен направляться в производство, чтобы выйти из него увеличившись на величину прибавочной стоимости, или прибыли. Затем, пройдя ряд функциональных превращений, он должен вновь и вновь направляться в производство. Только благодаря такому непрерывному движению капитал себя сохраняет и увеличивает свои размеры.

Непрерывное, постоянное возобновление капитала как самовозрастающей стоимости называется *воспроизводством капитала*.

Важная особенность данного процесса заключается в том, что воспроизводство отдельного капитала невозможно в отрыве от воспроизводства других индивидуальных капиталов, совокупность которых образует *общественный капитал*. Это означает, что воспроизводство общественного капитала выступает как условие воспроизводства индивидуальных капиталов.

В свою очередь, воспроизводство общественного капитала является лишь частью всего общественного воспроизводства как процесса непрерывного функционирования всего товарного хозяйства.

Общественное воспроизводство основывается на непрерывном производстве, распределении, обмене и потреблении *общественного продукта*. Поскольку в составе общественного продукта содержатся средства производства, то его непрерывное производство есть одновременно воспроизводство *капитала* как вещественного фактора производства. Параллельно на основе потребления содержащихся в общественном продукте предметов потребления воспроизводится и *рабочая сила* как личный фактор производства. Природа как третий фактор производства воспроизводит себя сама. Однако в современных условиях часть общественного продукта приходится направлять на воспроизводство природного фактора производства – на поиски новых природных ресурсов, их рациональное использование, на охрану природной среды как внешнего условия общественного воспроизводства.

Поскольку непрерывный процесс производства возможен при определенных *экономических отношениях*, то должна воспроизводиться и вся система экономических отношений. Так, должны возобновляться отношения между владельцами различных капиталов, между владельцами капиталов и наемными работниками, между покупателями производимых с помощью капиталов товаров и их продавцами. Словом, возобновляется вся совокупность социально-экономических и организационно-экономических отношений, без которых невозможно функционирование общественного хозяйства.

Существует три типа воспроизводства капитала: простое, расширенное и суженное.

Простое воспроизводство капитала предполагает его возобновление в неизменных размерах. Это обеспечивается тем, что произведенная с помощью данного капитала прибавочная стоимость, или прибыль, идет на личное потребление владельца капитала. Возьмем простой пример. Допустим, движение капитала начинается с суммы в 100 р., в которой 80 р. – постоянный капитал, 20 р. – переменный. Завершив свой оборот, капитал принес прибавочную стоимость, или прибыль, в 20 р. Если эта сумма расходуется собственником капитала на приобретение потребительских товаров, необходимых для удовлетворения его личных потребностей, то капитал возобновляет свое движение с прежней величины в 100 р. Из этой суммы 80 р. идет на возобновление постоянного, а 20 р. – переменного капитала.

Обращение к простому воспроизводству показывает, что при данном типе воспроизводства капитал используется как средство удовлетворения личных потребностей его владельца. Капитал, воспроизводя себя, воспроизводит средства существования своего владельца. Становится очевидным, что можно, накопив определенную сумму и превратив ее в капитал, жить на нее бесконечно долго, если не будут нарушены условия воспроизводства капитала.

Расширенное воспроизводство капитала предполагает возобновление капитала в возрастающих масштабах. Источником расширенного воспроизводства является прибавочная стоимость, или прибыль, созданная с помощью данного капитала. Это означает, что лишь часть прибыли идет на удовлетворение личных потребностей владельца капитала. Так, если обратиться к приведенному выше примеру, то прибыль в 20 р. должна быть разделена на две части. Первая часть предстает как личный доход владельца капитала, например, 10 р., а вторая – как капитал, то есть сумма, предназначенная для приобретения дополнительных факторов производства. Благодаря второй части прибыли размеры капитала увеличиваются и составляют 110 р. Налицо его расширенное воспроизводство.

Капитал как самовозрастающая стоимость стремится к расширенному воспроизводству. В субъективном плане это означает необходимость отказа владельцев капитала от использования всей прибыли в качестве личного дохода и направления части ее на расширение капитала. Подобная необходимость обусловлена двумя основными причинами.

Первая причина связана с тем, что размеры капитала олицетворяют *степень богатства* его владельца, в том числе определяют и его личные доходы. Если размеры капитала остаются неизменными, то ограниченными являются и личные доходы его владельца, тогда как рост капитала ведет к увеличению доходов.

Вторая причина скрывается в *конкуренции* со стороны владельцев других капиталов. Положение в конкурентной борьбе во многом зависит от размеров капитала. Очевидно, что если величина отдельного капитала не меняется, тогда как размеры других капиталов, в том числе занятых в той же отрасли, растут, то конкурентные позиции владельца данного капитала слабеют и его могут вытеснить из отрасли. Поэтому для того, чтобы себя сохранить, капитал должен увеличиваться в размерах.

Однако не все преуспевают в конкурентной борьбе. Неудача может привести к утрате части или всего капитала. В этом случае происходит *суженное воспроизводство капитала*. Для данного типа воспроиз-

водства индивидуального капитала характерно то, что доход, получаемый от продажи произведенной с помощью капитала продукции, не превышает затраты капитала. В этом случае владельцам капитала приходится превращать в личный доход не прибыль, которой нет, а часть выручки, необходимой для возмещения износа капитала, и тем самым «продавать» свой капитал.

Под капиталом здесь понимаются средства производства: станки, машины, оборудование и т.д. Нередко убыточная работа предприятия вызывает необходимость продажи части его средств производства. С точки зрения всего общества здесь капитал не исчезает. Просто он оказывается в руках других владельцев. Получается, что индивидуальный капитал одного предприятия уменьшается, характеризуя его суженное воспроизводство, тогда как общественный капитал не убывает, а при росте других индивидуальных капиталов может расширяться.

Однако при определенных условиях возможно простое и даже суженное воспроизводство и общественного капитала. Такое происходит при неполном использовании индивидуальных капиталов как факторов производства и сокращении объемов производства, что характерно для экономических кризисов.

9.3. Накопление капитала и его факторы

Применение прибавочной стоимости, или прибыли, в качестве капитала называется *накоплением капитала*. Выделение индивидуального и общественного капитала обуславливает два уровня накопления – уровень предприятия и уровень общества.

На уровне отдельного предприятия накопление возможно, если полученная им в виде прибыли прибавочная стоимость делится на две части – одна образует *фонд накопления*, другая вместе с фондом заработной платы образует *фонд потребления*.

На уровне общества накопление предполагает направление части произведенной в рамках всей экономики прибавочной стоимости, или прибавочного продукта, на расширение общественного капитала. Однако, если ограничиться масштабами национальной экономики и предположить, что она носит замкнутый характер, то расширение капитала возможно при условии, что в составе общественного продукта страны есть дополнительные средства производства сверх тех, что необходимы для замены использованных средств производства. Эти дополнительные средства производства предстают как *чистый капитал*.

Обращение к содержанию накопления показывает, что обеспечение данного процесса предполагает отказ от личного потребления части *национального дохода* как совокупности доходов субъектов товарного хозяйства. В результате национальный доход распадается на фонд потребления и фонд накопления.

Различия в содержании процесса накопления на уровне отдельных предприятий и общества в целом обуславливают различия в факторах накопления на данных уровнях.

На уровне отдельных предприятий можно выделить следующие факторы накопления.

1. *Размеры полученной предприятием прибыли.* Совершенно очевидно, что чем больше прибыль, тем больше средств можно направить на накопление при прежнем уровне потребления. Соответственно, все то, что способствует росту прибыли, следует рассматривать в качестве фактора накопления.

2. *Пропорция*, в которой прибыль делится на капитал и доход. Эта пропорция зависит как от субъективных качеств владельцев капитала, так и от объективных обстоятельств. К последним может быть отнесена острота конкуренции между предприятиями и экономическая конъюнктура, заставляющая расширять производство или, наоборот, сокращать его.

3. *Эффективность* приобретаемых за счет фонда накопления средств производства и их цены. Относительно недорогие, но достаточно эффективные станки, машины, оборудование позволяют при данной величине фонда накопления быстрее наращивать масштабы производства и соответственно увеличивать размеры капитала, чем менее эффективные и более дорогие средства производства.

4. *Разница между применяемым и потребляемым капиталом.* Применяемый капитал представляет собой все используемые на предприятии средства производства. Потребленный капитал – это та часть стоимости средств производства, которая перенесена на готовый продукт. Здесь большую роль играет то, что часть этой стоимости после продажи продукции откладывается в *фонд амортизации*, который используется для замены старых износившихся средств труда на новые. При этом средства этого фонда могут быть использованы до того, как все старое оборудование, станки, машины изнашиваются. Можно это сделать, продолжая эксплуатировать старые средства труда.

Представим, что на предприятии используются 10 станков, срок

службы которых составляет 10 лет, а стоимость каждого станка равна 10 тыс. р. После первого года службы станков в фонде амортизации должно оказаться средств на сумму 10 тыс. р., которой достаточно для приобретения еще одного станка. Хотя по стоимости капитал здесь не возрос, но масштабы производства увеличиваются, а следовательно, возрастают размеры прибыли, за счет которой осуществляется накопление. Если при этом новый станок окажется более производительным, чем старые, то возможности накопления еще более расширятся.

Рассмотрение данного фактора накопления показывает, что воспроизводство капитала может быть экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на прежней технико-технологической основе. При таком типе воспроизводства расширение размеров капитала обеспечивается путем капитализации части прибыли. Это предполагает приобретение за счет прибыли новых станков, машин, оборудования в дополнение к существующим. Соответственно возрастает число работников, обслуживающих технику, растут затраты капитала.

Интенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на новой более эффективной технико-технологической основе. При данном типе воспроизводства расширение размеров капитала возможно не только за счет фонда накопления, но и фонда амортизации, если взятые из него средства используются на приобретение новой, более производительной техники.

Отмеченные факторы обуславливают процесс накопления и *на уровне всего общества*. Однако здесь накопление зависит не только от возможностей предприятий, но и населения – от того, какую часть своих доходов оно расходует на текущее потребление, а какую сберегает, используя деньги как средство накопления. Мы знаем, что эти деньги обычно лежат в банках, которые могут выдавать их в виде ссуд, используемых для обновления и расширения капитала.

Соответственно, накопление капитала общества оказывается в зависимости от величины *национального дохода* как совокупности доходов всех субъектов экономики и от его деления на фонд потребления и фонд накопления. Отношение фонда накопления к национальному доходу характеризует норму народнохозяйственного накопления:

$$Н' = \text{ФН} \times 100\% / \text{НД}.$$

9.4. Концентрация и централизация капитала и производства

Накопление служит основой *концентрации капитала*, под которой понимается процесс увеличения размеров индивидуального капитала в результате капитализации приносимой им прибавочной стоимости (прибыли).

Поскольку данный процесс связан с размерами прибавочной стоимости, или прибыли, которая, в свою очередь, зависит от величины создающего ее капитала, то становится ясно, что концентрация означает сосредоточение все большей части капитала общества в руках владельцев крупных капиталов. Чем большая часть капитала сосредоточена у меньшей части владельцев капитала, тем больше степень его концентрации.

Так, в двух отраслях может быть одно и то же число владельцев капитала, например, 1 тыс. чел., и одинаковые размеры совокупного капитала, например, 1 млрд р. Но если в первой отрасли размеры индивидуальных капиталов примерно одинаковые (по 1 млн р.), а в другой 900 млн р. капитала сосредоточено в руках 9 человек, по 100 млн р. у каждого, остальные 100 млн р. находятся в руках 991 человека, то вторая отрасль характеризуется высокой концентрацией капитала. Высокая степень концентрации обуславливает и более высокие темпы накопления капитала, так как крупные капиталы приносят большую прибыль и имеют большие возможности накопления.

Концентрация капитала обычно сопровождается *концентрацией производства* – процессом сосредоточения факторов и объемов производства на крупных предприятиях. Концентрация производства носит отраслевой характер и показывает, какая доля средств производства, рабочей силы и объема производимой продукции в данной отрасли приходится на крупные предприятия.

Приведенный выше пример с концентрацией капитала может быть применен для иллюстрации процесса концентрации производства, если предположить, что каждый владелец капитала одновременно является и владельцем предприятия. В этом случае получится, что во второй отрасли 90% средств производства, а следовательно, основная часть рабочей силы и производимой продукции, сосредоточена на 9 предприятиях. Такая отрасль предстает как отрасль с высокой концентрацией производства.

Следует заметить, что отрасли могут различаться разным соотношением трех факторов производства по отношению друг к другу. В этой связи выделяют *природоемкие, трудоемкие и капиталоемкие* отрасли, то есть отрасли с относительно большой долей использования (и соответствующих затрат) природных, трудовых и капитальных ресурсов. Вот почему обобщающим показателем концентрации производства служит *объем производимой продукции*. Если значительная часть общего объема производимой в отрасли продукции сосредоточена на нескольких предприятиях, то это свидетельствует о высокой концентрации производства в данной отрасли.

Концентрация капитала может быть ускорена его централизацией. *Централизация капитала* представляет собой процесс увеличения размеров капитала в результате объединения или слияния нескольких ранее самостоятельных капиталов. Данный процесс обеспечивается двумя путями:

1) путем *добровольного слияния* отдельных капиталов в один. Нередко это делается под воздействием конкурентной борьбы в целях сохранения индивидуальных капиталов, если им грозит поглощение более крупным капиталом. Иногда капиталы объединяются для создания единого совместного предприятия, если одного капитала для этого оказывается недостаточно. Одним из способов такого объединения является создание предприятия в виде акционерного общества. Капитал общества образуется путем выпуска и продажи *акций* – ценных бумаг, удостоверяющих наличие у их владельца доли в капитале общества и дающих право на получение соответствующей доли прибыли акционерного общества;

2) путем *поглощения одного капитала другим*, как правило, более крупным. Обычно такое поглощение является результатом конкурентной борьбы – более сильные позиции в ней имеет крупный капитал. Так что крупные капиталы растут быстрее мелких не только в результате более масштабного накопления, но и в результате поглощения других капиталов.

Централизация капитала нередко отражает *централизацию производства*, которая предполагает объединение самостоятельных предприятий в единое производственное целое – в более крупное предприятие либо в производственный комплекс, состоящий из двух и более предприятий, выполняющих общие производственные задачи.

Такое объединение предприятий может быть как *добровольным*,

так и *вынужденным* для одной из объединяющихся сторон. В первом случае оно предполагает слияние капиталов через объединение предприятий. Во втором случае одно предприятие терпит поражение в конкурентной борьбе, объявляется банкротом и его имущество распродается в счет уплаты долгов. Оно может быть скуплено владельцем крупного капитала и стать его собственностью.

Централизация капитала и производства, означая укрупнение индивидуальных капиталов, в свою очередь, способствует их ускоренному накоплению и дальнейшему росту.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие функциональные формы имеет капитал? Почему кругооборот капитала предполагает последовательную смену его форм.

2. Что такое прибыль и чем она отличается от прибавочной стоимости?

3. Издержки производства товара на предприятии составляют 5 тыс. р. Определите величину прибыли предприятия, если оно продало 200 единиц товара по рыночной стоимости в 6 тыс. р.

4. Что понимается под процессом воспроизводства капитала? Почему воспроизводство отдельного капитала невозможно в отрыве от воспроизводства общественного капитала?

5. Чем характеризуется расширенное воспроизводство капитала? Допустим, капитал величиной в 90 млн р. каждый год приносит прибавочную стоимость в 20 млн р., одна половина которого превращается в капитал, а другая идет на личное потребление владельца капитала. Через сколько лет капитал удвоится? Чем можно объяснить стремление капитала к расширенному воспроизводству?

6. Что понимается под накоплением капитала? Что такое чистый капитал? Почему он необходим обществу?

7. Чем экстенсивное воспроизводство капитала отличается от интенсивного? Какой тип воспроизводства предпочтительнее и почему?

8. Что понимается под концентрацией капитала? Что общего у данного процесса с концентрацией производства и что эти процессы отличает друг от друга?

9. Объясните, как централизация капитала и производства способствуют ускоренному накоплению капитала.

Глава 10. МОНОПОЛИИ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Концентрация и централизация капитала и производства на определенном этапе развития товарного хозяйства обусловили возникновение такого явления, как монополия. С экономической сущностью монополии, причинами ее возникновения, формами проявления, влиянием на экономику нам предстоит ознакомиться в этой главе.

10.1. Сущность монополии и факторы ее возникновения

Суть монополии передана самим словом «монополия». По-гречески «моно» – один, «полео» – продаю. Это означает, что *монополия* характеризует ситуацию наличия на рынке одного продавца. Здесь в силу тех или иных причин продавец обладает исключительным правом продажи какого-либо товара на рынке.

Наличие такого права дает ему возможность диктовать свои условия на рынке, прежде всего в области ценообразования. Цена устанавливается выше стоимости не потому, что существует повышенный спрос на товар, а потому, что товар находится в руках одного продавца, который в состоянии определять предложение товара, а через него и цену. Такая цена предстает как монопольно высокая.

Установление цены выше стоимости из-за монопольного положения продавца на рынке означает получение продавцом монопольной прибыли как разницы между монопольно высокой ценой и стоимостью товара. Возможность получения такой прибыли и побуждает крупные компании к установлению своей монополии на рынке, дающей право на исключительную продажу товара.

Подобное право на исключительную продажу какого-либо товара чаще всего является результатом политической или экономической власти.

Политическую власть всегда имело государство, и оно с давних времен пользовалось ею, устанавливая свою монополию, например, на продажу вина, табака, соли, и за счет высоких цен пополняя свою казну. Иногда государство предоставляло такую монополию отдельным торговцам, становившимся монополистами на рынках данных товаров. Это называлось «отдать на откуп» торговлю каким-то товаром.

Экономическая власть устанавливается по мере роста размеров капитала и сосредоточения производства какого-то товара в отдельных руках. Такое сосредоточение является результатом концентрации и централизации производства в отдельных отраслях, победы над конкурентами, обычно более мелкими. С крупными конкурентами нередко дос-

тигается соглашение о разделе рынков сбыта производимых товаров, а иногда возможно их объединение, так что отрасль оказывается под контролем одной крупной компании или объединения компаний, то есть монополизирована.

В странах, где товарное хозяйство достигло довольно высокого уровня развития, процессы создания монополий стали наблюдаться в последней трети XIX – начале XX в. Эти процессы нашли подробное освещение в книге В.И.Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма».

Процессы монополизации происходят до сих пор. В результате к настоящему времени половина мирового производства сосредоточена в руках примерно 1 тыс. крупных компаний, что свидетельствует о чрезвычайно высокой степени концентрации производства.

Мы видим, что важнейшим фактором возникновения монополии является *конкуренция*. Она ведет к концентрации и централизации производства и образованию на этой основе монополий.

В некоторых отраслях существование монополии может быть обусловлено отраслевой спецификой. В этом случае говорят о наличии в них *естественных монополий*. К таким отраслям относятся, например, железнодорожный транспорт, электроснабжение, водоснабжение, газоснабжение и т.п. Иметь несколько железнодорожных компаний, которые конкурировали бы между собой, обеспечивая проезд пассажиров, например, из Челябинска до Уфы, экономически невыгодно. Полученные доходы у этих компаний не смогли бы покрыть издержки производства. Иметь в подобных отраслях одну компанию вполне естественно и нормально, то есть экономически выгодно как с точки зрения интересов отдельных компаний, так и всего общества.

Кроме того, монополия может быть рождена системой *патентования*, согласно которой закрепляется право единоличного использования какого-либо изобретения, авторской идеи в течение определенного срока. Так что тот, кто производит и продает запатентованную продукцию, предстает как монополист.

Монополия может возникнуть и в результате использования какого-то *уникального фактора производства*, которого нет у других товаропроизводителей. Если на каком-то участке земли производится особый сорт винограда, который нигде больше не растет, то продавец этого винограда предстает как монополист. Если из такого винограда делается вино – совершенно неповторимое и уникальное по своим свойствам – то продавец вина также предстает как монополист.

Здесь мы видим, что в принципе монополистом может стать любой товаропроизводитель, который производит уникальный товар, непохожий на другие товары. Если талант человека проявляется в способности создавать оригинальные вещи или идеи, то талантливый человек может тоже быть монополистом. Таковым, к примеру, можно считать художника, выставившего свои неповторимые полотна на продажу. Значит, монополия может быть порождена *талантом* отдельных людей.

Итак, мы видим, что монополия возникает по разным причинам. Однако на рынке выделяются монополии, имеющие в своей основе экономические корни, порожденные самой системой товарно-денежных отношений. Именно таким монополиям мы посвятим дальнейший анализ.

10.2. Формы монополистических объединений

Наиболее распространенным способом монополизации какой-то отрасли является объединение крупных компаний. Компании, вошедшие в объединение, на рынке соответствующего товара предстают как единое целое, то есть как монополия. Такие объединения могут быть различными, варьируясь от весьма простых до очень сложных форм.

Наиболее простыми монополистическими объединениями являются временные соглашения между отдельными компаниями, именуемыми *пулами*, *рингами*, *конвенциями* и т.п. Название таких объединений зависит от предмета соглашения. Это могут быть соглашения о цене на производимую в отрасли продукцию, о совместных действиях в отношении конкурентов, не вошедших в данное объединение, о правилах поведения на рынке данного товара и т.д. Поскольку соглашения носят временный характер, то такие монополистические объединения являются неустойчивыми.

Более устойчивой формой монополии является *картель* – соглашение между отдельными компаниями о ценах на производимую продукцию, о рынках сбыта этой продукции, о квотах на ее производство. Картельными могут быть соглашения о ценах на сырье, из которого производится продукция. Такие соглашения еще не означают полную монополизацию отрасли, так как они заключаются между компаниями, сохраняющими свою производственную и коммерческую самостоятельность и выступающими на рынке в роли продавцов, согласовывающих свои действия друг с другом.

Качественно иной формой монополии является *синдикат*, представляющий собой объединение отдельных компаний для создания совместных предприятий по сбыту производимой продукции. Здесь в полном смысле возникает монополия в лице одного сбытового предприя-

тия, которое получает возможность определять условия продажи товара, прежде всего цену.

Следующей, уже завершенной формой монополии является трест. *Трест* представляет собой объединение компаний не только для совместного сбыта, но и производства каких-то товаров. Входящие в трест компании лишаются не только сбытовой, но и производственной самостоятельности, превращаясь, по существу, в единую компанию.

В основе образования трестов лежит процесс централизации производства, которая может быть как горизонтальной, так и вертикальной. *Горизонтальная централизация* объединяет предприятия, относящиеся ко вторичному сектору производства, то есть к отраслям, производящим отдельные полуфабрикаты, заготовки, узлы, которые будучи соединены, образуют конечный продукт. С ним трест как монополист выходит на рынок. *Вертикальная централизация* объединяет предприятия, относящиеся ко всем секторам производства. Предприятия первичного сектора заняты производством сырья, которое перерабатывается и превращается в готовый продукт на предприятиях вторичного сектора. Услуги предприятий третичного сектора, входящих в трест, обеспечивают бесперебойное производство и сбыт товаров. Такую централизацию предприятий различных секторов и отраслей производства называют также *вертикальной интеграцией*, а тресты, основанные на ней, – *комбинатами*.

В современных условиях распространенной формой объединений, способных монополизировать производство и сбыт товаров, является концерн. *Концерн* – это объединение компаний путем покупки их контрольных пакетов акций какой-то одной компанией, ставшей головной. Вошедшие в концерны компании могут сохранять производственную и сбытовую самостоятельность, но они лишены финансовой самостоятельности.

В концерн обычно входят компании, относящиеся к разным отраслям, но имеющие общие технологические связи. Поэтому концерн, как правило, является многопрофильным, то есть производящим различные виды товаров, при этом у них есть основной вид продукции, на рынке которого концерн обычно выступает как монополист. Так, нефтеперерабатывающий концерн кроме бензина как основного продукта может производить различные масла, оборудование для бензоколонок, технику для бурения нефтяных скважин и т.п.

Создание многоотраслевых концернов позволяет получать не только высокую, но и стабильную прибыль, поскольку под контролем концерна оказываются предприятия отраслей с разной нормой прибыли, но в совокупности имеющих норму выше средней.

Возможность получения стабильной прибыли за счет нахождения капитала в разных отраслях обусловила возникновение такой формы объединения компаний, как конгломерат. Особенность конгломерата заключается в том, что он объединяет предприятия разных отраслей, технологически не связанных друг с другом. Такой принцип объединения называется диверсификационным. *Диверсификация* представляет собой процесс внедрения какой-то одной, достаточно мощной компании в различные отрасли с целью установления над ними финансового контроля и получения устойчиво высоких доходов.

Конгломерат, как и концерн, создается путем приобретения одной компанией контрольных пакетов акций других компаний. Обычно конгломерат объединяет высоко прибыльные компании либо компании с реальными перспективами получения высокой прибыли. Если у входящих в конгломерат компаний норма прибыли начинает снижаться, то от такой компании конгломерат стремится освободиться. Поэтому по своему составу конгломерат в отличие от концернов не является постоянным. Но именно это непостоянство позволяет конгломерату иметь общую норму прибыли выше средней.

Высокая норма прибыли конгломерата может быть обусловлена и установлением отдельными компаниями, входящими в конгломерат, монополии на рынках своих товаров. Поэтому нередко вся мощь и влияние подобного объединения направлена на то, чтобы обеспечить для своих компаний такую монополию.

Рассмотренные объединения компаний не всегда являются в полном смысле монополиями. Бывает, что подобных объединений в отрасли и на соответствующем рынке несколько. Такие объединения предстают как олигополии. *Олигополия* характеризует ситуацию, при которой на рынке устанавливается господство нескольких продавцов. (Греческое слово «олигос» на русский переводится как «немногочисленный».)

Особенность современных монополистических образований заключается в том, что они стремятся подчинить себе не только рынки отдельных товаров, но и расширить свое влияние на другие отрасли через установление над ними финансового контроля. Для этого ими устанавливается тесная связь с банками, которые обычно включаются в монополистическое объединение. В результате столь тесного переплетения промышленного, торгового и банковского капитала возникает финансовый капитал. *Финансовый капитал* представляет собой единство капитала крупных кредитно-банковских учреждений и капитала нефинансовых, обычно промышленных, корпораций.

Лица, в чьих руках находится финансовый капитал, образуют *финансовую олигархию*. («Олигархия» в переводе с греческого означает

«власть немногих».) Поскольку финансовый капитал пронизывает всю экономику, то его собственники действительно обладают огромной экономической властью.

Финансовый капитал отдельных монополистических объединений может объединяться с финансовым капиталом других объединений, в результате чего образуются мощные *финансово-промышленные группы*, под контролем которых оказываются важнейшие сферы хозяйства. В США, например, насчитывается 20 таких групп, в Японии – 6, ФРГ – 5, Великобритании – 8, Франции – 9, Италии – 4. Идет формирование промышленно-финансовых групп и в современной России.

10.3. Влияние монополий на товарное хозяйство

Монополии оказывают довольно противоречивое воздействие на развитие товарного хозяйства. Оно может быть как положительным, так и отрицательным.

Отметим сначала *положительное* воздействие монополий на экономику.

1. Поскольку монополии возникают на основе концентрации производства, то благодаря ей у них возникает возможность использования *преимуществ крупного производства*, в том числе иметь положительный эффект на масштабе. Создав крупномасштабные производства, монополии смогли заполнить рынки товарами массового потребления и получать при этом повышенную прибыль не только за счет высоких цен, но и низких издержек производства.

2. Монополии, обладая огромными капиталами, способствовали *возникновению новых производств*, ставших своеобразными «локомотивами» национальных хозяйств. Это – автомобилестроение, авиастроение, электротехническая и электронная промышленность, нефтепереработка и другие, относящиеся к разряду капиталоемких и наукоемких производств, «неподъемных» для мелких и средних товаропроизводителей.

3. Подчинив себе значительную часть мелких и средних предприятий, монополии вместе с тем способствуют их *большей устойчивости* благодаря тому, что стали заказчиками для многих из них. Нередко на одну монополию работают сотни и даже тысячи мелких и средних предприятий, поставляя ей различные детали. Такая монополия предстает в виде *монопсонии* – единственного покупателя на рынке отдельных изделий («псонеа» – по-гречески «покупать»). Относительно устойчивое положение монополий в товарном хозяйстве обеспечивает и большую устойчивость для связанных с ними мелких и средних компаний, а следовательно, устойчивую занятость и доходы их работников.

4. На предприятиях самих монополий, как правило, *более благоприятные условия труда и оплаты*, чем на немонополизированных предприятиях, более стабильна занятость. Все это имеет не только экономическое, но и социальное значение.

5. Наконец, следует отметить вклад монополий в *развитие внутрифирменного планирования, менеджмента, маркетинга*, ставших важными факторами развития современного товарного хозяйства. Кроме того, монополии стали развивать на своих предприятиях систему «человеческих отношений», имеющую важное социально-экономическое значение, поскольку она направлена на коренное изменение отношений между руководителями предприятий и рядовыми работниками.

Однако наряду с положительным монополии стали оказывать на экономику и общество в целом *отрицательное* воздействие.

1. Монополии, будучи порождением отношений конкуренции, с самого начала стали *подавлять конкурентов*, а следовательно, и конкуренцию, сводя на нет связанные с ней преимущества товарного хозяйства.

2. Практика *монополистического ценообразования* явилась одной из причин того, что средний уровень цен на рынках приобрел тенденцию к повышению. Нередко монополии путем внесения в производимые ими товары косметических изменений выдают их за новые или более качественные и продают по высоким ценам.

3. Поскольку монополия предстает в роли единственного производителя и продавца какого-то товара, то она стремится влиять на спрос, делая его более предсказуемым, но не в интересах потребителей. Так, монополия рассчитывает срок службы своих товаров с учетом производственных возможностей своих предприятий и вносит конструкционную «погрешность» в потребительские свойства данных товаров, которая ограничивает их полезность расчетным сроком. По истечению этого срока потребитель товара вынужден его выбрасывать и покупать новый. Монополии стали использовать методы прямой манипуляции поведением потребителей, побуждая их к покупкам товаров не всегда им нужных, широко используя в этих целях рекламу.

4. Монополии оказались способными *сдерживать научно-технический прогресс*, поскольку обнаружили более выгодным для себя увеличивать прибыль путем повышения цен, а не снижения издержек. Более того, в целях сохранения своего монопольного положения на рынках определенных товаров они могут скупать патенты, использование которых позволяет производить товары-заменители, способные конкурировать с товарами монополий. Запатентованные изобретения нередко скрываются от общества и не используются.

5. Поскольку любая монополия стремится расширить сферу своего влияния, то монополии стали вторгаться в сферу деятельности государства: законодательство, административное управление, внешнюю политику для того, чтобы с помощью государства усилить свои экономические позиции. Более того, монополии проявили стремление *подчинить себе государство*, сделать его орудием своего господства. Тем самым государство при таком устремлении монополий перестает отражать интересы всего общества, превращаясь в своего рода «комитет по заведованию» делами монополий. Подобное превращение ослабляет национальную экономику и общество в целом.

Негативное воздействие монополий на экономику и общество в целом выявилось уже в конце XIX века. Отражая интересы общества в целом, государство в ряде стран стало принимать меры, направленные против монополий. В 1890 г. впервые в мире в США был принят антимонопольный закон Шермана, запрещающий монополистические сговоры и объединения. Однако в правовом отношении закон был далек от совершенства и монополии сохранили возможность его обхода. Поэтому в США в 1914 г. появился еще один антимонопольный закон – закон Клейтона, направленный против создания трестов и получивший название «антитрестовского».

Следует отметить, что по-настоящему антимонопольные законы начали действовать лишь после Второй мировой войны. Это было обусловлено как более тщательной юридической проработкой антимонопольного законодательства, так и усилением мощи государства, ставшего способным противодействовать силе монополий. В 1948 г. довольно эффективное антимонопольное законодательство было принято в Великобритании, в 1957 г. в ФРГ, в 1963 г. во Франции. Подобное законодательство появилось и в России в связи с переходом к рыночной экономике.

Согласно антимонопольным законам запрещена концентрация производства и сбыта отдельных видов товаров в одних руках. Более того, некоторые законы запрещают сосредоточение в руках одной компании производства и сбыта свыше 50%, а иногда и 40% какого-либо товара. В некоторых странах есть запреты на сосредоточение в одних руках контрольных пакетов акций других компаний.

Проводя антимонопольную политику, государство может устанавливать прямой контроль над ценами на товары, производимые монополиями, особенно, когда эти товары имеют социальную значимость, как, например, услуги транспортных или энергетических компаний. Иногда государство идет на *национализацию* компаний-монополистов для того,

чтобы обеспечивать производство необходимых для других компаний товаров и их продажу по приемлемым ценам.

Тем самым, проводя антимонопольную политику, государство пытается устранить негативное влияние монополий на национальную экономику. Но, как правило, государство не препятствует деятельности «своих» монополий на международном уровне, поскольку здесь происходит особенно ожесточенная конкуренция, выстоять в которой могут только очень крупные и влиятельные компании.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое монополия? С какой целью создаются монополии?
2. Какие причины обусловили возникновение монополий? На какие две группы можно разделить эти причины?
3. Перечислите основные формы монополий. В чем качественное отличие синдиката от картеля, треста от синдиката, концерна от треста?
4. Что понимается под финансовым капиталом? Чем финансовый капитал отличается от обычного банковского капитала?
5. В чем проявляется положительное влияние монополий на национальную экономику? В чем – отрицательное? В каком случае использование монополиями рекламы имеет положительный для потребителя эффект? В каком – отрицательный?

Глава 11. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА. ХОЗЯЙСТВО ПЕРЕХОДНОГО ТИПА

Рассмотренные нами условия, основные черты и тенденции развития товарного хозяйства позволяют сделать вывод о неформационном характере товарно-денежных отношений, лежащих в основе данного хозяйства. В самом деле, возникнув еще в период разложения первобытно-общинного строя, эти отношения пережили не одну общественно-экономическую формацию и сохранились до сих пор. Вместе с тем в каждом обществе товарное хозяйство имело определенную социально-экономическую форму, определяемую экономическими отношениями между людьми как представителями определенных классов и социальных групп. Для того чтобы представление о товарном хозяйстве было полным, данная заключительная глава посвящена раскрытию содержания его социально-экономических форм. Значение главы усиливается тем, что без обращения к этим формам трудно разобраться и с теми процессами, которые происходят в современной российской экономике.

11.1. Простое и капиталистическое товарное хозяйство

Производство товаров на рынок возникло в период разложения первобытно-общинного строя, означая формирование *простого товарного хозяйства*. Исторически оно было представлено мелкими ремесленниками, крестьянами и торговцами, которые существовали в таких ставших историей обществах, как рабовладельческое и феодальное, и существуют до сих пор.

Подобная живучесть простого товарного хозяйства обусловлена рядом его *характерных особенностей*.

1. В основании простого товарного хозяйства находится *индивидуальная частная собственность на средства производства* и производимые товары. Эта форма собственности сохранилась до сих пор, объясняя факт наличия простого товарного хозяйства и в наше время.

2. Простое товарное хозяйство предполагает использование *личного труда* собственников средств производства.

3. Производство осуществляется *в целях удовлетворения личных потребностей* товаропроизводителей.

4. Для простого товарного хозяйства характерен *простой тип воспроизводства*. Это обусловлено тем, что, как свидетельствует история, личные потребности простых товаропроизводителей были довольно скромными, не отличаясь сколько-нибудь заметным ростом. Простой тип воспроизводства также обусловлен относительной простотой орудий труда, не обеспечивавших необходимого для расширенного воспроизводства увеличения масштабов производства. К тому же ограниченный и почти не менявшийся спрос на рынке не требовал роста производства.

5. Производство в простом товарном хозяйстве носит *частный характер*, осуществляется стихийно и *подчиняется требованиям закона стоимости*, выполняющим роль регулятора производства.

Существуя при различных способах производства, простое товарное хозяйство никогда не составляло экономическую основу ни одного из этих способов. В каждой общественно-экономической формации оно подчиняется системе господствующих социально-экономических отношений. Так, при рабовладельческом и феодальном способах производства простое товарное хозяйство играло вспомогательную роль, обеспечивая господствующие классы товарами, которые не производились в рамках натуральных хозяйств рабовладельцев и феодалов.

На поздних этапах существования феодального общества простое товарное хозяйство стало организовываться в форме цехового ремесла, разложение которого наряду с разорением мелких товаропроизводите-

лей явилось одной из предпосылок возникновения капиталистического товарного хозяйства.

Капиталистическое товарное хозяйство характеризуется тем, что в системе экономических отношений центральное место занимают отношения между двумя классами: капиталистами как владельцами капитала и рабочими как собственниками рабочей силы. Именно эти отношения определяют основные *особенности* данного типа хозяйства.

1. Основой капиталистического товарного хозяйства является *крупная частная собственность на капитал* как фактор производства, объективно предполагающая необходимость использования наемных рабочих.

2. Именно в капиталистическом хозяйстве *товаром становится* рабочая сила людей, лишенных собственных средств производства и средств существования.

3. *Целью производства* является получение прибавочной стоимости, или прибыли.

4. Центральными являются *отношения эксплуатации*, характеризующиеся безвозмездным присвоением капиталистами прибавочной стоимости, созданной рабочими. На степень такой эксплуатации указывает норма прибавочной стоимости

5. Поскольку капитал как стоимость стремится к возрастанию, то возобновление капиталистического производства в долгосрочном плане осуществляется в *расширенных масштабах*.

6. Производство носит *стихийный характер* и подчиняется регулирующему воздействию закона стоимости, что предполагает кризисы и возможность в среднесрочном плане простого и даже суженного воспроизводства.

7. Товарно-денежные отношения в капиталистическом хозяйстве носят *всеобщий, или тотальный, характер*, охватывая не только сферы экономики как товарного хозяйства, но сферы, непосредственно не относящиеся к экономике: политику, культуру, искусство, и даже нравственность и мораль. Мерой всех вещей становятся деньги.

Последняя особенность говорит о том, что именно при капитализме товарное хозяйство достигает всей полноты своего развития.

Капиталистическое товарное хозяйство в своем развитии прошло ряд стадий.

Первая характеризуется как *стадия первоначального накопления капитала*. На этой стадии происходили два взаимосвязанных процесса. С одной стороны, происходила концентрация средств производства в руках формирующегося класса капиталистов. С другой стороны, шло

формирование рабочего класса путем лишения значительной части населения, включая многих представителей мелкотоварного производства, собственных средств производства и средств существования, и потому вынужденных продавать единственное, что могли продать – свою рабочую силу.

Поскольку на данном этапе труд оставался еще ручным, каждый рабочий формально мог снова стать независимым товаропроизводителем.

В Европе стадия первоначального накопления капитала приходилась на XVIII – начало XX веков.

Вторая стадия предстает как *капитализм свободной конкуренции*. Эта стадия характеризуется полной победой капиталистического способа производства. Основной производственной ячейкой товарного хозяйства стала машинная фабрика, с которой не могли конкурировать мелкие ремесленные мастерские, поэтому конкуренция на внутриотраслевом и межотраслевом уровнях шла в основном между владельцами фабрик.

Происходит *реальное подчинение труда капиталу*, так как рабочие уже не могли стать самостоятельными товаропроизводителями. На данной стадии роль государства в хозяйственной жизни общества минимальна. Деятельность товаропроизводителей определяется законами рынка, прежде всего законом стоимости. Пик развития капитализма свободной конкуренции в Европе приходится на середину XIX века.

Третья стадия капиталистического товарного хозяйства предстает как *монополистическая*. Она характеризуется господствующим положением в экономике монополий, которые начинают распространять свое влияние на всю мировое хозяйство.

Четвертая стадия капитализма предстает как стадия *государственно-монополистического капитализма* (ГМК). Она характеризуется соединением силы монополий с силой государства в единый механизм, используемый в интересах финансовой олигархии.

Опираясь на огромные финансовые возможности, монополии начали подчинять себе государственный аппарат и использовать его в своих интересах. Наиболее простым способом такого подчинения явился подкуп государственных чиновников. Более сложным, но надежным способом стала *личная уния*, предполагающая, с одной стороны, занятие государственных постов представителями монополий, а с другой – переход государственных чиновников после отставки или ухода на пенсию в правления и директорские советы крупных корпораций.

ГМК начал складываться в развитых странах с конца XIX века и наиболее полно проявил себя в периоды подготовки и проведения двух мировых войн.

После Второй мировой войны данная форма взаимодействия монополий и государства стала испытывать мощное сопротивление со стороны антимонополистических сил и к настоящему времени ГМК предстает как тенденция, проявляющаяся в стремлении крупных финансово-промышленных групп использовать государство в своих целях, главным образом на международном уровне. Политика распространения власти ТНК на глобальном уровне получила название *глобализма*.

11.2. Социалистическое товарное хозяйство

Социалистическое товарное хозяйство впервые начало формироваться в СССР в 20-е гг. XX в. в период новой экономической политики. После Второй мировой войны оно возникло в ряде стран Восточной Европы, Азии и Латинской Америки.

Основой социалистического товарного хозяйства является государственная и кооперативная собственность на средства производства. Соответственно основными субъектами социалистического товарного хозяйства являются рабочий класс, крестьянство и государство в лице руководителей различных уровней хозяйственного управления.

Условия для возникновения социалистического товарного хозяйства появились вместе с развитием монополий, которые создали предпосылки для использования возможностей крупномасштабного производства в интересах большинства населения, а не финансовой олигархии. Социалистический характер революции в России в октябре 1917 г., произошедшей в результате крайнего обострения противоречий в обществе, обеспечил переход к практическому использованию таких возможностей.

В ходе революции была проведена национализация крупных частных предприятий, предполагавшая их передачу в собственность государства. Впоследствии через кооперацию были укрупнены мелкие и средние предприятия и хозяйства. В сельском хозяйстве кооперация объединила мелкие крестьянские хозяйства в коллективные хозяйства (колхозы). В настоящее время классическим примером социалистического товарного хозяйства является Китайская народная республика (КНР), где лишь 5% промышленной продукции дают частные предприятия, а остальное – государственные и коллективные предприятия.

Социалистическому товарному хозяйству присущи следующие *особенности*.

1. Основой хозяйства является *общественная собственность* в двух формах: государственной и кооперативной. Соответственно общественное хозяйство во всех его сферах представляют государственные и

кооперативные предприятия. Наряду с ними сохраняются личные хозяйства, основанные на личном труде их владельцев и имеющие преимущественно натуральный характер.

2. *Рабочая сила не является товаром*, поскольку ее носители выступают совместными собственниками используемых ими средств производства.

3. Целью производства является *непосредственное удовлетворение потребностей членов общества*. Вот почему социалистические предприятия занимаются не только производством товарной продукции потребительского, инвестиционного и оборонного назначения, но и обеспечивают стабильную занятость рабочему населению, выплату заработной платы с учетом затрат труда работников, оплачивают отпуска и больничные листы, содержат объекты социального назначения: детские сады, дворцы культуры, спортивные сооружения, базы отдыха и даже жилье.

4. Самостоятельность предприятий ограничена рамками *хозяйственного расчета*, предполагающего учет затрат предприятия и его сравнение с результатами в целях обеспечения прибыльности производства.

5. *Цены* подвергаются сознательному регулированию со стороны государства и играют не только экономическую, но и социальную роль.

6. Производимая на предприятиях *прибавочная стоимость* через налог на прибыль и налог с оборота присваивается государством и используется на нужды всего общества, в том числе расширение производства за счет строительства новых предприятий, содержание науки и системы бесплатного образования, здравоохранения, культуры и отдыха, обеспечение национальной безопасности.

7. Отношения конкуренции в рамках социалистического товарного хозяйства проявляются в форме *соревнования*, предполагающего возможность оказания помощи соперникам.

8. Товарно-денежные отношения носят ограниченный характер, действие закона стоимости подчинено требованиям *закона планомерного развития*. Под планомерностью понимается сознательное поддержание пропорций в рамках всего народного хозяйства.

Наличие единого народнохозяйственного плана и органов централизованного управления обуславливает то, что совокупность государственных предприятий, по существу, выступает как единая социально ориентированная корпорация. Тем самым товарно-денежные отношения в рамках государственного сектора экономики оказываются ограниченными.

В СССР ограничения на пути товарно-денежных отношений были усилены в 30-е гг., когда военная угроза со стороны стран Антанты, Германии и Японии потребовала перевода экономики на мобилизационный тип развития, характеризующийся концентрацией ресурсов при решении жизненно важных для страны задач. В данном случае речь шла о мобилизации ресурсов на обеспечение обороноспособности страны. В западной экономической литературе такой тип экономики получил название «командной», то есть развивающейся не по законам рынка, а по командам органов централизованного управления народным хозяйством.

В этих условиях товарно-денежные отношения получили особое развитие в *теневом секторе* экономики, представленном подпольными цехами и спекулянтами, скупающими по низким ценам продукцию государственных предприятий и продающими ее по более высоким рыночным ценам. Товарно-денежные отношения получили распространение и в сфере взаимодействия граждан как субъектов личных подсобных хозяйств.

В СССР государство как монополист вступало в полноценные товарно-денежные отношения и соответствующие отношения конкуренции лишь на мировом рынке. Поддержание монополии государства на внешнюю торговлю было призвано обеспечить достаточную степень конкурентной способности национального хозяйства на международном уровне.

Мобилизационный характер экономики СССР, неразвитость в ней сферы товарного обмена, общая ограниченность товарно-денежных отношений, в том числе их сочетание с государственным народнохозяйственным планированием, и наличие монополии государства на внешнюю торговлю – все это дало основание западной экономической науке относить экономику СССР к нерыночной.

11.3. Хозяйство переходного типа. Переход хозяйства современной России на рыночный путь развития

В современных условиях хозяйства многих стран можно отнести к переходному типу. Переходность характеризуется радикальными изменениями в самой системе экономических отношений – как социально-экономических, так и организационно-экономических, так что в ней можно наблюдать элементы старых и новых отношений.

В одних странах происходит формирование нового типа хозяйства, получившего название *социальное рыночное хозяйство*. К ним относятся многие наиболее развитые страны. Одновременно в них сохраняются черты капиталистического хозяйства с соответствующей системой товарно-денежных отношений и проявляются признаки иного – со-

циалистического хозяйствования, характеризующиеся расширением сферы нетоварных отношений.

В других странах идут процессы формирования капиталистических товарных хозяйств с характерной классовой структурой и экономическими отношениями.

Для социального рыночного хозяйства характерны следующие *особенности*.

1. Демонстрация многими предприятиями (компаниями) отказа от прибыли как цели производства и провозглашение в качестве своей «миссии» более *полное удовлетворение потребностей потребителей*. Кроме экономической миссии компании берут на себя «социальную ответственность» за положение своих работников и членов их семей, их качество жизни.

2. Развитость системы социального страхования. При этом фонды социального страхования формируются не только за счет заработной платы трудящихся, но и взносов предпринимателей.

3. Возникновение *«рабочих предприятий»*, собственниками которых являются их работники, рабочая сила которых перестает быть товаром.

4. *Изменение трудовых отношений* на многих предприятиях. Это проявилось в создании на них рабочих советов, принимающих участие в решении многих производственных вопросов, в распространении акций среди рабочих, в формировании особого класса управляющих (менеджеров), являющихся наемными работниками, но обладающих на предприятиях значительной властью, в замене отношений эксплуатации на предприятиях отношениями партнерства.

5. Замена совершенной конкуренции *несовершенной* в результате того, что товаропроизводители все больше работают на конкретного, заранее выявленного в ходе маркетинговых исследований потребителя.

6. *Усиление экономической и социальной роли государства*. Это проявляется в росте государственного сектора экономики, а также в активном воздействии государства на частные предприятия в целях возложения на них социальной и экологической ответственности. Кроме того, государство устанавливает минимум заработной платы, обеспечивающий возможность воспроизводства рабочей силы, определяет условия труда, берет на себя развитие социальной сферы: образование, здравоохранение, культуру, отдых.

7. Использование государством *индикативного планирования* и программирования для обеспечения стабильного и динамичного разви-

тия национального хозяйства, поддержания социально приемлемого уровня цен на товары массового потребления.

8. Возникновение на основе развития кредитных отношений класса мелких предпринимателей, не являющихся капиталистами, поскольку их капитал является заемным. При этом они трудятся, как правило, больше наемных рабочих, имея личный доход, не всегда адекватный их труду.

Отмеченные особенности социального рыночного хозяйства не отменяют капиталистических принципов хозяйствования, но эти принципы преимущественно проявляются на уровне мирового хозяйства через деятельность ТНК, МНК, через межгосударственные соглашения и союзы.

В результате государства с социальным рыночным хозяйством применяют «двойной стандарт»: создаются условия для некапиталистического развития у себя, но одновременно «подталкиваются» на путь капиталистического развития другие страны, создавая вокруг себя систему так называемого «периферийного капитализма».

Речь идет о государствах Западной Европы и США, которые, проводя согласованную геополитику, используют национальную элиту слаборазвитых стран для проведения в них «радикальных рыночных реформ» и переводят эти страны в режим внешнего управления, создавая тем самым геоэкономическую систему беспроигрышной для себя международной конкуренции.

Успех политики «двойного стандарта» дает развитым странам значительную выгоду прежде всего благодаря перераспределению стоимости, произведенной на международном уровне в их пользу. Хозяйства стран «периферийного капитализма» занимают в системе международного разделения труда нишу, которую невыгодно занимать развитым странам. Так, более выгодно заниматься производством и продажей на мировом рынке конечной продукцией, чем сырьевой, ввиду ее высокой стоимости и возможности при установлении цен на наукоемкую продукцию включать надбавку, получившую название интеллектуальной ренты. Перераспределение стоимости происходит и благодаря обращению в слаборазвитых государствах валют стран развитых.

Кроме того, различия в уровне жизни трудящихся развитых и развивающихся стран ведут к переливу квалифицированной рабочей силы в развитые страны, давая им экономию на расходах по воспроизводству рабочей силы и увеличивая производимую в них стоимость и прибавочную стоимость. Более стабильное положение в этих странах способствует тому, что в них из менее развитых стран направляются потоки капитала в целях его сохранения.

Ко второй категории стран с экономикой переходного типа относятся слаборазвитые государства Африки, Азии, Латинской Америки. В них длительное время существовали докапиталистические способы хозяйствования. Вовлечение их с конца XIX века в систему колониальной зависимости от развитых капиталистических государств дало мощный толчок к развитию капиталистических отношений, но окончательное их оформление не завершилось до сих пор.

С начала 90-х гг. к таким странам присоединилась Россия, страны СНГ и восточно-европейские государства, начавшие с конца 80-х гг. переход от социализма к капитализму. Подобный переход имеет как внутренние, так и внешние причины.

Внутренние причины связаны с товарным характером социалистического хозяйства. Мы уже знаем, что товарно-денежные отношения являются основой капиталистического способа производства. Факт их существования при социализме говорит об объективной возможности поворота хозяйства на капиталистический путь. В СССР такая объективная возможность превратилась в необходимость в конце 80-х гг., когда правительством было принято решение о создании частнособственных предприятий в форме кооперативов, основанных на использовании наемного труда. Возникновение подобных предприятий привело к сращиванию их собственников с ведающими вопросами экономики государственными служащими и руководителями государственных предприятий и формированию на хозяйственном и государственном уровне класса, приступившего при активной поддержке западных государств к переводу России на капиталистический путь развития.

Переход к капиталистическому товарному хозяйству в России осуществляется по следующим направлениям.

1. *Приватизация* государственных предприятий, предполагающая их превращение в объекты частной собственности. Подобное превращение было осуществлено, во-первых, путем их простой передачи в частные руки, во-вторых, путем продажи частным лицам и, в-третьих, путем акционирования государственных предприятий. Благодаря приватизации возрос и укрепил свои позиции класс капиталистов, товарно-денежные отношения приобрели всеобщий характер. Особое развитие получила сфера товарного обращения.

2. *Лишение рабочего населения средств производства.* Это было осуществлено с помощью выпуска «ваучеров» – ценных бумаг, свидетельствующих о наличии у их владельцев доли собственности государственных предприятий. Каждый житель страны получил такой «ваучер», став таким образом владельцем соответствующей доли государственной

собственности. Одновременно была проведена оценка имущества государственных предприятий, которая оказалась многократно ниже их стоимости, что означало обесценение «ваучеров». Процесс лишения рабочего населения собственности на средства производства был завершен инвестиционными фондами и обычными перекупщиками, подешевке купившими у населения «ваучеры». В результате возникло важное условие превращения рабочей силы в товар.

3. *Либерализация экономики*, означавшая переход к свободному ценообразованию, возможность самостоятельного занятия бизнесом для каждого, свободу купли-продажи, отмену монополии государства на внешнюю торговлю. Вследствие «отпуска» цен за короткое время их уровень поднялся в сотни и даже тысячи раз, обесценив сбережения населения, лишив его тем самым денежных источников существования. Для большинства населения возникла объективная необходимость продажи своей рабочей силы. Рабочая сила окончательно стала товаром.

4. Формирование рыночной инфраструктуры. К ней относятся банки, биржи, рекламные агентства, фонды, средства связи, законодательство, средства массовой информации, обеспечивающие идеологическое обеспечение капитализации страны.

Период, в течение которого проводились отмеченные направления капитализации товарного хозяйства, предстал как классический период первоначального накопления капитала, который во всех странах завершается формированием основных классов: класса капиталистов и класса наемных рабочих.

Однако высоко обобществленные производительные силы, созданные при социализме, не «вписались» в узкие рамки капиталистических производственных отношений. Поэтому для формирования капитализма возникла необходимость разрушения значительной части производственного потенциала общества. Но и при этом еще нельзя говорить о полном господстве капиталистических экономических отношений. Сохранилась государственная собственность примерно на четверть всех средств производства, значительной является смешанная собственность, субъектом которой наряду с частными лицами является государство. Лишь частично капитализированной оказалась социальная сфера. В целом экономика предстает как многоукладная: наряду с господствующим капиталистическим укладом существует социалистический уклад, мелкотоварный и натуральный уклады.

Все это дает основания относить экономику России к переходному типу.

Контрольные вопросы и задания

1. В каких социально-экономических формах может существовать товарное хозяйство?
2. Почему простое товарное хозяйство не составляет основу какого-либо способа производства? Почему оно создает предпосылки для возникновения капиталистического хозяйства?
3. Какова цель капиталистического товарного хозяйства? В чем проявляется всеобщий характер товарно-денежных отношений при капитализме?
4. Какие стадии прошел капитализм в своем развитии? Чем характеризуется каждая стадия?
5. Каковы предпосылки возникновения социалистического товарного хозяйства? Каковы его особенности?
6. Чем характеризуется социальное рыночное хозяйство? В 1983 г. американская компания «Вертон стил», оказавшаяся на грани банкротства, была выкуплена рабочими с помощью своего отраслевого профсоюза. В настоящее время эта компания является одной из эффективных. Почему эффективность «рабочих предприятий» в среднем на 10–15% выше, чем на предприятиях, где заняты наемные рабочие?
7. Почему экономика современной России считается переходной? Каковы основные пути перехода экономики России на капиталистический путь развития?

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Б.Ф. Экономическая теория. М.: Знание, 2000.
2. Елецкий Н.Д. Основы политической экономии. Ростов н/Д: Рост. гос. экон. акад. 1997.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: Юрист, 2000.
4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: Дело ЛТД, 1994.
5. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. М.: МГУ, 1995.
6. Политическая экономия: Учеб. для вузов. М.: Политиздат, 1990.
7. Политическая экономия / Под ред. В.В.Радаева. М.: МГУ, 1992.
8. Политэкономия: Учеб. для вузов / Под ред. Д.В.Валового. М.: Интел-Синтез, 2000.
9. Экономическая теория. Учеб. Минск: БГЭУ, 1996.
10. Экономическая теория. Учеб. для вузов. СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
11. Экономическая теория (Политэкономия): Учеб. М.: ИНФРА-МИ, 1999.
12. Экономическая теория: (Политическая экономия). М.: Изд-во ФА, 1997.
13. Социальное рыночное хозяйство. М.: Экон. шк., 1999.
14. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Кн. 1. М.: Владос, 1996.
15. Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. М.: 1999.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	4
1.1. Экономика и экономическая теория	4
1.2. Основные школы и направления экономической теории	5
1.3. Предмет экономической теории	7
1.4. Методы изучения экономических явлений	9
1.5. Функции экономической теории	11
Часть 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ КАК ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	13
Глава 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	13
2.1. Экономика как хозяйственная система	13
2.2. Потребности – исходный пункт экономической деятельности людей	15
2.3. Блага, их полезность и виды	16
2.4. Производство и его структура	19
2.5. Воспроизводство и его фазы	20
Глава 3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	23
3.1. Факторы производства, их виды и формы	23
3.2. Земля как фактор производства	26
3.3. Труд как фактор производства	29
3.4. Капитал как фактор производства	30
3.5. Производственные возможности и производительные силы общества	
Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ	34
4.1. Виды связей и отношений в хозяйственной системе	34
4.2. Собственность и ее место в системе экономических отношений	38
4.3. Экономические интересы и хозяйственный механизм	43
4.4. Типы, формы и виды общественных хозяйств	46
Часть 2. ОСНОВЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА	52
Глава 5. ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	52
5.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты	52
5.2. Значение специализации в развитии товарного хозяйства	53
5.3. Роль экономической свободы в развитии товарного хозяйства	54

Глава 6. ТОВАР И ДЕНЬГИ – ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	56
6.1. Экономическая сущность товара	56
6.2. Экономическая теория о свойствах товара	58
6.3. Развитие товарного обмена и возникновение денег	60
6.4. Функции денег. Закон денежного обращения	62
Глава 7. ЗАКОН СТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ЗАКОН ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	66
7.1. Стоимость как экономическое отношение. Закон стоимости	66
7.2. Закон стоимости как закон цен	68
7.3. Роль закона стоимости в товарном хозяйстве	70
Глава 8. ТРУД И КАПИТАЛ В ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	73
8.1. Социально-экономические особенности труда в товарном производстве	73
8.2. Рабочая сила как товар	76
8.3. Процесс труда как процесс производства стоимости и прибавочной стоимости	77
8.4. Капитал как самовозрастающая стоимость	80
Глава 9. ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА	83
9.1. Кругооборот капитала и прибыль	83
9.2. Воспроизводство капитала	85
9.3. Накопление капитала и его факторы	88
9.4. Концентрация и централизация капитала и производства	91
Глава 10. МОНОПОЛИИ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	94
10.1. Сущность монополии и факторы ее возникновения	94
10.2. Формы монополистических объединений	96
10.3. Влияние монополий на товарное хозяйство	99
Глава 11. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА. ХОЗЯЙСТВО ПЕРЕХОДНОГО ТИПА	102
11.1. Простое и капиталистическое товарное хозяйство	103
11.2. Социалистическое товарное хозяйство	106
11.3. Хозяйство переходного типа. Переход хозяйства современной России на рыночный путь развития	108
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	113

Седов Валентин Владимирович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 1

Введение в экономическую теорию

Учебное пособие

Редакторы: Н.П.Мирдак, Л.Л.Шигорина
Компьютерная верстка Т.В.Ростуновой

Подписано в печать 28.01.02.
Формат 60 x 84^{1/16}. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,7. Уч.-изд. л. 7,1.
Тираж 100 экз. Заказ 16.
Цена договорная

Челябинский государственный университет
454021 Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Полиграфический участок Издательского центра ЧелГУ
454021 Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 57 б